

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

Қ.И.Сәтбаев атындағы қазақ ұлттық зерттеу техникалық университеті

Э.А.Түркебаев атындағы жобаларды басқару институты

«Бизнес және менеджмент» кафедрасы

Нұрадин Нұркен

**ДИПЛОМДЫҚ ЖОБА**

«Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнес дамуының мәселелері  
мен жетілдіру жолдары»

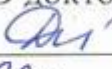
5B050600-Экономика

Алматы 2019  
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

Қ.И.Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық зерттеу техникалық университеті

Э.А.Түркебаев атындағы жобаларды басқару институты

«Бизнес және менеджмент» кафедрасы

ҚОРҒАУҒА ЖІБЕРІЛДІ  
«Бизнес және менеджмент»  
Кафедра меңгерушісі  
PhD докторы, профессор  
 С.Н. Досова  
« 25 » 04 2019 ж.

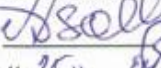
Дипломдық жобаға


**ТҮСІНДІРМЕ ЖАЗБА**

Тақырыбы: «Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнес дамуының мәселелері мен жетілдіру жолдары»

5B050600- Экономика

Орындаған: Нұрадин Нұркен

Пікір беруші  
экон.ғыл.кандидаты  
 С.К. Серікбаев  
« 25 » 04 2019 ж.

Ғылыми жетекші  
экон.ғыл.канд., асс. профессор  
 Қ.С. Сакибаева  
« 24 » 04 2019 ж.

Алматы 2019

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

Қ.И.Сәтбаев атындағы қазақ ұлттық зерттеу техникалық университеті

Э.А.Түркебаев атындағы жобаларды басқару институты

«Бизнес және менеджмент» кафедрасы


5B050600-Экономика

**БЕКІТЕМІН**

«Бизнес және менеджмент»

Кафедра меңгерушісі

PhD докторы, профессор

 С.Н. Досова

«19» 04 2019 ж.

**Дипломдық жобаға арналған  
ТАПСЫРМА**

Білім алушылар: Нұрадин Нұркен

Тақырыбы: «Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнес дамуының мәселелері мен жетілдіру жолдары»

Университет ректорының «25» 09. 2018 ж. №1064-б бұйрығымен бекітілген Аяқталған жұмысты тапсыру мерзімі «20» сәуір 2019 ж.

Дипломдық жобаның бастапқы берілістері Есеп-түсініктеме жазбаның талқылауға берілген сұрақтарының тізімі мен қысқаша диплом жұмысының мазмұны


Дипломдық жобада қарастырылатын мәселелер тізімі


- 1) Шағын және орта бизнесінің қалыптасуының теориялық аспектілерін қарастыру;
- 2) Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнестің дамуын талдау;
- 3) Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпорындар қызметінің тиімділігін арттыру жолдары ұсыну.

Дипломдық жоба дайындау  
КЕСТЕСІ

Бөлімдер атауы, қарастырылатын мәселелер тізімі	Ғылыми жетекшіге көрсету мерзімі	Ескерту
1) Шағын және орта бизнесінің қалыптасуының теориялық аспектілері	03.02.2019	ориндаған
2)Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнестің дамуын талдау	02.03.2019	ориндаған
3)Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпорындар қызметінің тиімділігін арттыру жолдары	04.04.2019	ориндаған

Аяқталған дипломдық жоба бөлімдеріне норма бақылаушының қойған қолтаңбасы

Бөлімдер атауы	Кеңесшілер (тегі, аты, әкесінің аты)	Қолтаңба қойылған мерзімі	Қолы
Норма бақылаушы	А. Сарсенбаева	25.04.2019	

Ғылыми жетекшісі:  Сакибаева Құралай Сарсембайқызы

Тапсырманы орындайтын білім алушы: Нұрадин Нұркен

Күні «24» 04 2019 ж.

5B050600 – Экономика мамандығы студенті Нұрадин Нұркен  
«Шағын және орта бизнес дамуының мәселелері мен жетілдіру жолдары»  
тақырыбына жазылған дипломдық жобасына

## **ҒЫЛЫМИ ЖЕТЕКШІНІҢ ПІКІРІ**

Нарық жағдайында кәсіпкерлік қызметпен айналысу еркіндігі кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуы, әсіресе, шағын және орта бизнестің жоғары мәнге ие болатындығын айқын көрсете алды. Сондықтан еліміздің заңнамаларына сәйкес кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру нысандарын айқындау өте маңызды. Кәсіпкерліктің кез-келген нысанының дамуы елдегі ішкі экономикалық жағдайға және көзделген мақсатты жүзеге асыру үшін өз құқықтарын пайдалана білетін нақты кәсіпкердің қабілеттілігіне де байланысты болады. Әрине, бұл факторлар көбінесе шағын бизнестің дамуына әсер етеді. Шағын бизнес кәсіпкерлік қызметке қатысушылардың өздерінің арасында және мемлекетпен өзара экономикалық қарым-қатынасын заңды негізде ұйымдастыруды қажет етеді.

Дипломдық жоба алдына қойылған мақсат, міндеттерін толғымен ашқан, өзбетінше логикалық аяқталған жұмыс деп айтуға тұрады. Жобада Шағын және орта бизнестің қалыптасуының теориялық аспектілері қарастырылып, Шағын және орта бизнестің даму тенденциялары мен негізгі проблемалары айқындалған.

«OTRAR PLUS» ЖШС-ның экономикалық жағдайы және нарықтағы орнын анықтап, Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпорындар қызметінің тиімділігін арттыру жолдары ұсынылған.

Дипломанттар дипломдық жобаны жазу барысында барынша жауапкершілікпен, ізденімпаздықпен қарап, берілген тапсырмаларды дер кезінде орындап, берілген уақытқа сай өзбетінше орындап шықты.

Тақырыптың өзектілігін, жұмыс мазмұны мен рәсімделуін, дипломанттың жұмысқа деген қарым-қатынасын ескере отырып, «Шағын және орта бизнес дамуының мәселелері мен жетілдіру жолдары» тақырыбына жазылған дипломдық жұмысты Мемлекеттік аттестациялық комиссия алдында қорғауға жіберуге болады және «жақсы» (86%) деп бағалауға болады

### **Пікір беруші**

Э.ғ.к., «ҚЖЕ» кафедрасының проф. ассистенті

(лауазым, ғылыми дәрежесі, атағы)

Сакибаева Қ.С.

« 25 » 04 2019 ж.

5B050600 – Экономика мамандығы студенті Нұрадин Нұркен  
«Шағын және орта бизнес дамуының мәселелері мен жетілдіру жолдары»  
тақырыбына жазылған дипломдық жобасына

### СЫН-ПІКІР

Өзірленген:

- а) графикалық бөлімі 10 - парак  
б) түсіндірме жазбасы 48 бетте

### ЖҰМЫСҚА ЕСКЕРТУ ЖАСАУ

Қазіргі таңда әлемдік экономикада бәсекелестіктің қарқыны артуда. Сонымен қатар нарықты жаңа өнімдермен, жаңа қызметтермен қамтамасыз етуге ынталы өндіргіш күштердің белсенділігі де жоғарылауда.

Қазіргі заманғы экономикалық жағдайда әр шаруашылық субъектісінің қызметі осы үрдіс нәтижесіне қызығушылық білдіретін нарықтық қатынас қатысушыларының назарына ие. Экономиканы дамытудың драйвері шағын және орта бизнес болуы тиіс. Сондықтан шағын және орта бизнесті дамыту мәелері мен оларды жетілдіру жолдарын анықтау аса маңызды.

Дипломдық жоба алдына қойылған мақсат, міндеттерін толғымен ашқан, өзбетінше логикалық аяқталған жұмыс деп айтуға тұрады.

Жобада ҚР шағын және орта кәсіпорындардың даму тенденциясын талдау жасалып, отандық шағын және орта кәсіпорындардың қызмет ету тиімділігіне баға берілген.

Жұмыста шағын және орта бизнесті дамытуда озық әлемдік тәжірибесін пайдалану жолдары мен субъектілерінің қызмет ету тиімділігін арттыру жолдарын ұсынылған.

Қарастырылып отырған дипломдық жобаның мазмұны мен рәсімделуі бойынша ескертулер жоқ.

### Жұмыс бағасы

«Шағын және орта бизнес дамуының мәселелері мен жетілдіру жолдары» тақырыбына жазылған дипломдық жобаны Мемлекеттік аттестациялық комиссия алдында сәйкесінше қорғалған жағдайда «жақсы» (85%) деп бағалауға болады

### Пікір беруші

ҚазХҚЖӨТУ «Экономика»  
кафедрасының доценті  
(лауазым, ғылыми дәрежесі, атағы)

Серікбаев С.К.

«26»

04

2019 ж.

ҚазҰТЗУ 704-22 Ү. Сын-пікір



Краткий отчет



Университет:	Satbayev University
Название:	ШОБ на prov.doc
Автор:	Нурадин Нуркен
Координатор:	Гульмира Муханова
Дата отчета:	2019-05-02 07:40:37
Коэффициент подобия № 1:	<b>5,1%</b>
Коэффициент подобия № 2:	<b>3,3%</b>
Длина фразы для коэффициента подобия № 2:	<b>25</b>
Количество слов:	22 146
Число знаков:	188 570
Адреса пропущенные при проверке:	
Количество завершённых проверок:	48



К вашему сведению, некоторые слова в этом документе содержат буквы из других алфавитов. Возможно - это попытка скрыть позаимствованный текст. Документ был проверен путем замещения этих букв латинским эквивалентом. Пожалуйста, уделите особое внимание этим частям отчета. Они выделены соответственно. Количество выделенных слов 276

>> Самые длинные фрагменты, определенные, как подобные

№	Название, имя автора или адрес гиперссылки (Название базы данных)	Автор	Количество одинаковых слов
1	Документ из базы НЭУ 55f28a0a-4850-44e6-a3ec-3b43c0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)	na	182
2	URL_ <a href="http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%9f%d0">http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%9f%d0</a>		119
3	URL_ <a href="http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%9f%d0">http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%9f%d0</a>		104
4	Документ из базы НЭУ 51d63b68-e61c-43e3-870c-072fc0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)	na	85
5	URL_ <a href="http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%9f%d0">http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%9f%d0</a>		78
6	Документ из базы НЭУ 55f28a0a-4850-44e6-a3ec-3b43c0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)	na	77
7	Документ из базы НЭУ 51d63b68-e61c-43e3-870c-072fc0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)	na	53
8	Документ из базы НЭУ 55f28a0a-4850-44e6-a3ec-3b43c0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)	na	40
9	Документ из базы НЭУ 55f28a0a-4850-44e6-a3ec-3b43c0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)	na	21
10	URL_ <a href="http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%9f%d0">http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%9f%d0</a>		20

>> Документы, в которых найдено подобные фрагменты: из RefBooks |

Не обнаружено каких-либо заимствований

>> Документы, содержащие подобные фрагменты: Из домашней базы данных

Не обнаружено каких-либо заимствований

>> **Документы, содержащие подобные фрагменты: Из внешних баз данных**

Документы, выделенные жирным шрифтом, содержат фрагменты потенциального плагиата, то есть превышающие лимит в длине коэффициента подобия № 2

№	Название (Название базы данных)	Автор	Количество одинаковых слов (количество фрагментов)
1	<b>Документ из базы НЭУ 55f28a0a-4850-44e6-a3ec-3b43c0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)</b>	па	428 (17)
2	<b>Документ из базы НЭУ 51d63b68-e61c-43e3-870c-072fc0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)</b>	па	247 (14)
3	Документ из базы НЭУ 51d2bd84-e96c-4cc5-9555-0724c0a80d1d.doc NARXOZ (NEU) (Information Technology Center)	па	48 (6)

>> **Документы, содержащие подобные фрагменты: Из интернета**

Документы, выделенные жирным шрифтом, содержат фрагменты потенциального плагиата, то есть превышающие лимит в длине коэффициента подобия № 2

№	Источник гиперссылки	Количество одинаковых слов (количество фрагментов)
1	<b>URL_ <a href="http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%94%d0%90%d0%92%d0%93%d0%94%d0%95%d0%96%d0%97%d0%98%d0%99%d0%9a%d0%9b%d0%9c%d0%9d%d0%9e%d0%9f-%d0%a0%d0%a1%d0%a2%d0%a3%d0%a4%d0%a5%d0%a6%d0%a7%d0%a8%d0%a9%d0%aa%d0%ab%d0%ac%d0%ad%d0%ae%d0%af-%d0%b0%d0%b1%d0%b2%d0%b3%d0%b4%d0%b5%d0%b6%d0%b7%d0%b8%d0%b9%d0%ba%d0%bb%d0%bc%d0%bd%d0%be%d0%bf-%d0%c0%d0%c1%d0%c2%d0%c3%d0%c4%d0%c5%d0%c6%d0%c7%d0%c8%d0%c9%d0%ca%d0%cb%d0%cc%d0%cd%d0%ce%d0%cf-%d0">http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%92%d0%ab%d0%9d-%d0%9a%d3%98%d0%a1%d0%86%d0%94%d0%90%d0%92%d0%93%d0%94%d0%95%d0%96%d0%97%d0%98%d0%99%d0%9a%d0%9b%d0%9c%d0%9d%d0%9e%d0%9f-%d0%a0%d0%a1%d0%a2%d0%a3%d0%a4%d0%a5%d0%a6%d0%a7%d0%a8%d0%a9%d0%aa%d0%ab%d0%ac%d0%ad%d0%ae%d0%af-%d0%b0%d0%b1%d0%b2%d0%b3%d0%b4%d0%b5%d0%b6%d0%b7%d0%b8%d0%b9%d0%ba%d0%bb%d0%bc%d0%bd%d0%be%d0%bf-%d0%c0%d0%c1%d0%c2%d0%c3%d0%c4%d0%c5%d0%c6%d0%c7%d0%c8%d0%c9%d0%ca%d0%cb%d0%cc%d0%cd%d0%ce%d0%cf-%d0</a></b>	340 (6)
2	<b>URL_ <a href="http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%93%d1%8b%d0%bd-%d0%ba%d3%99%d1%81%d1%96%d0%bf%d0%94%d0%90%d0%92%d0%93%d0%94%d0%95%d0%96%d0%97%d0%98%d0%99%d0%9a%d0%9b%d0%9c%d0%9d%d0%9e%d0%9f-%d0%a0%d0%a1%d0%a2%d0%a3%d0%a4%d0%a5%d0%a6%d0%a7%d0%a8%d0%a9%d0%aa%d0%ab%d0%ac%d0%ad%d0%ae%d0%af-%d0%b0%d0%b1%d0%b2%d0%b3%d0%b4%d0%b5%d0%b6%d0%b7%d0%b8%d0%b9%d0%ba%d0%bb%d0%bc%d0%bd%d0%be%d0%bf-%d0%c0%d0%c1%d0%c2%d0%c3%d0%c4%d0%c5%d0%c6%d0%c7%d0%c8%d0%c9%d0%ca%d0%cb%d0%cc%d0%cd%d0%ce%d0%cf-%d0">http://www.diplomkaz.kz/wp-content/uploads/2013/02/%d0%94%d0%b8%d0%bf-%d0%a8%d0%90%d2%93%d1%8b%d0%bd-%d0%ba%d3%99%d1%81%d1%96%d0%bf%d0%94%d0%90%d0%92%d0%93%d0%94%d0%95%d0%96%d0%97%d0%98%d0%99%d0%9a%d0%9b%d0%9c%d0%9d%d0%9e%d0%9f-%d0%a0%d0%a1%d0%a2%d0%a3%d0%a4%d0%a5%d0%a6%d0%a7%d0%a8%d0%a9%d0%aa%d0%ab%d0%ac%d0%ad%d0%ae%d0%af-%d0%b0%d0%b1%d0%b2%d0%b3%d0%b4%d0%b5%d0%b6%d0%b7%d0%b8%d0%b9%d0%ba%d0%bb%d0%bc%d0%bd%d0%be%d0%bf-%d0%c0%d0%c1%d0%c2%d0%c3%d0%c4%d0%c5%d0%c6%d0%c7%d0%c8%d0%c9%d0%ca%d0%cb%d0%cc%d0%cd%d0%ce%d0%cf-%d0</a></b>	55 (10)
3	<b>URL_ <a href="http://kisi.kz/uploads/1/files/X2PWJzbt.pdf">http://kisi.kz/uploads/1/files/X2PWJzbt.pdf</a></b>	15 (1)
4	<b>URL_ <a href="https://www.slideshare.net/ssuser09eb10/ss-71715496">https://www.slideshare.net/ssuser09eb10/ss-71715496</a></b>	5 (1)



## АНДАТПА

Дипломдық жұмыстың мақсаты: қазіргі талаптардың негізінде шағын және орта бизнес пен кәсіпкерліктің экономикадағы белсенділігі мен тиімділігін арттыру негізінде ұсыныстар әзірлеу

Дипломдық жұмыстың зерттеу объектісі – Қазақстанның шағын және орта бизнес субъектілері мен «OTRAR PLUS» ЖШС болып табылады

Шағын және орта бизнес субъектілері қызметін талдау нәтижелері олардың жұмыс жасау барысында анықталған кемшіліктерін жоя отырып, олардың қызмет тиімділігін арттыру мәселесіне назар аудару керектігін көрсетеді. Авторлардың пікірінше, мемлекеттік қолдау макро-микро деңгейлерде және аймақтар мен салалар бойынша жүзеге асырылуы тиіс.

## АННОТАЦИЯ

Цель дипломной работы разработка предложений на основе современных требований по повышению активности и эффективности малого и среднего бизнеса и предпринимательства в экономике. Объектом исследования дипломного проекта являются субъекты малого и среднего бизнеса Казахстана и ТОО " OTRAR PLUS». Результаты анализа деятельности субъектов малого и среднего бизнеса показывают, что следует обратить внимание на вопросы повышения эффективности их деятельности, устраняя недостатки, выявленные в ходе их работы. По мнению авторов, государственная поддержка должна осуществляться на макро-микро уровнях и по регионам и отраслям.

## ABSTRACT

The aim of the thesis is to develop proposals based on modern requirements to improve the activity and efficiency of small and medium-sized businesses and entrepreneurship in the economy. The object of research of the diploma project are the subjects of small and medium-sized businesses of Kazakhstan and LLP "OTRAR PLUS". The results of the analysis of small and medium-sized businesses show that it is necessary to pay attention to the issues of improving the efficiency of their activities, eliminating the shortcomings identified in the course of their work. According to the authors, the state support should be carried out at the macro-micro levels and by regions and industries.

## МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ		
1	Шағын және орта бизнестің қалыптасуының теориялық аспектілері	9
1.1	Шағын және орта бизнес түсінігі мен ұйымдастырылу нысандары	9
1.2	Шағын және орта бизнес субъектілерінің экономикалық мәні және қызмет ету	15
2	Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнестің дамуын талдау	20
2.1	Шағын және орта бизнестің даму тенденциялары мен негізгі проблемалары	20
2.2	«OTAR PLUS» ЖШС экономикалық жағдайы және нарықтағы орны	30
3	Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпорындар қызметінің тиімділігін арттыру жолдары	41
3.1	Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпорындарды мемлекеттік қолдау	41
3.2	Шағын кәсіпорындар қызметінің экономикалық тиімділігін арттыру	45
	ҚОРЫТЫНДЫ.....	51
	ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ.....	51

## КІРІСПЕ

**Тақырыптың өзектілігі.** Шағын және орта бизнестің қалыптасуы мен дамуы кез-келген мемлекеттің әлеуметтік- экономикалық саясатының басым бағыттарының бірі болып табылады. Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің даму процесі қарқынды өтіп жатыр, ол алдын-ала оның қызметінің құқықтық, әкімшілдік және қаржылық негізін құрып, бұл мәселені жылдам шешуді мәжбүрлейді.

Қазіргі уақытта Қазақстан өзінің дамуының жаңа сатысында тұр, сондықтан еліміздің экономикасы кәсіпкерлік бастамаларына және жанама мемлекеттік реттеуге, ең тиімді шаруашылық жүргізуші субъектілерді әлеуметтік-экономикалық іріктеуді қамтамасыз ететін бәсекелестік механизмінде негізделуі тиіс. Ол кәсіпкерлікті тек нағыз мемлекеттік қолдауды іске асыру кезінде ғана мүмкін. ҚР Президентінің 2011 жылғы 28 қаңтардағы «Болашақтың іргесін бірге қалаймыз!» Қазақстан халқына Жолдауында ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаев «бизнес қуатты болса, мемлекет те қуатты» деп айтқан. Еліміздің біртіндеп модернизациялауына және тұрақты дамуын қамтамасыз етуіне, шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдауға ерекше мән берілген.

Дамыған елдерде шағын және орта бизнестің ІЖӨ-гі үлесі 40%-90% шамасында, 2017 жылы Ресейде 14%, ал Қазақстанда 31,7%-ды құрады.

Қазақстанның дамуында шағын және орта бизнес үлкен рөл атқарады, оның дамуы экономиканың өсуіне, жаңа жұмыс орындарының пайда болуына әсер етеді. Шағын және орта кәсіпкерлік орталықтандырылмаған қаржылық көздерінің тартылуына, техника мен технологиялардың дамуына, бюджеттің табысты бөлігінің өсуіне жағдай жасайды, нарықтың өнімдермен (тауарлар, қызмет түрлері) толтырылуына әсер етеді, нарықтық реформалардың қозғаушы күші және орташа кластың басты қалыптасу көзі болып табылады.

Қазақстан Республикасы Президентінің «Стратегия – 2050» Халыққа арнаған жолдауында ел экономикасын көтеру, соның ішінде шағын және орта кәсіпкерліктің белсенділігін арттыру қажеттілігін атап өткен болатын [1].

Қазіргі заман жағдайында кәсіпорын күнкөрісін қамтамасыздандыру үшін басқару персоналына бәрінен бұрын өз кәсіпорнының, сонымен қатар потенциалды бәсекелестерінің қызмет етуінің тиімділігінің дәрежесін бағалай білу керек. Шағын бизнестің қызмет ету тиімділігі – кәсіпорынның экономикалық қызметінің маңызды сипаттамасы. Ол кәсіпорынның бәсеке артықшылығын, іскерлік келісімдегі потенциалын, қаржылық және өндірістік қатынастағы кәсіпорынның және оның экономикалық назарының қаншалықты кепілдіктендірілгенін өндірісі қаншалықты тиімді ұйымдастырылғанын анықтайды. Бірақ кәсіпорынның қызметіне оның алға қойған мақсатына жетуіне бір ғана тиімділік дәрежесін нақты бағалау аз.

Сондықтан, Президент Н.Ә. Назарбаев 2017 жылғы «жаңа онжыдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Жолдауында «Әртараптандырудың өзегі кәсіпкерлік болады. Біз тәуекелдерді өз мойнына

алуға, жаңа нарықтарды игеруге, инновациялар ендіруге дайын қуатты кәсіпкерлік (кәсіпкерлер) экономиканы жаңғыртудың қозғаушы күші болады» деп шағын және орта кәсіпкерліктің тұғырын кеңейту мен нығайту қажеттігін атап өтті [2].

Кәсіпкерлік қызметтің өсу қарқынын зерттеу және оны болжау қоғамның қалыпты дамуы үшін өте маңызды.

Осыған байланысты шағын және орта бизнестің дамуын зерттеу және оны жетілдіру мен оңтайландыру бойынша тәжірибелік ұсыныстарды құрастыру өзекті болып табылады.

Дипломдық жобада «OTRAR PLUS» ЖШС кәсіпкерлік қызметін арттырумен байланысты мәселелер, ұсыныстар мен экономикалық талдаулар қарастырылады.

Осыған орай, **дипломдық жобаның мақсаты:** қазіргі талаптардың негізінде шағын және орта бизнес пен кәсіпкерліктің экономикадағы белсенділігі мен тиімділігін арттыру негізінде ұсыныстар әзірлеу.

Анықталған мақсатқа сәйкес мынадай **міндеттер** шешілуі тиіс:

- Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнесті дамытудың теориялық негіздерін анықтау;

- шағын және орта бизнес түсінігі мен ұйымдастырылу нысандарын ашып көрсету;

- ҚР шағын және орта кәсіпорындардың даму тенденциясын талдау;

- отандық шағын және орта кәсіпорындардың қызмет ету тиімділігін бағалау;

- шағын және орта бизнесті дамытуда озық әлемдік тәжірибесін пайдалану жолдарын ұсыну;

- шағын және орта бизнес субъектілерінің қызмет ету тиімділігін арттыру жолдарын ұсыну.

**Зерттеу пәні** ретінде қазіргі кезде Қазақстандағы шағын және орта бизнестің қызмет етуі, дамуы және басқару процесі барысындағы мемлекеттік органдар мен шағын және орта бизнес субъектілері арасындағы ұйымдастырушылық және экономикалық-қаржылық қатынастардың жиынтығы болып табылады.

Дипломдық жобаның **зерттеу объектісі** – Қазақстанның шағын және орта бизнес субъектілері мен «OTRAR PLUS» ЖШС болып табылады.

**Зерттеудің теориялық және методологиялық негізі** — зерттелетін мәселе жайындағы шетелдік және қазақстандық ғалым-экономистердің еңбектері, ғылыми мақалалары мен Қазақстан Республикасы заңды және нормативті актілері болып табылады.

# 1 Шағын және орта бизнестің қалыптасуының теориялық аспектілері

## 1.1 Шағын және орта бизнес түсініктері мен ұйымдастырылу нысандары

Қазақстан Республикасы жаңа жүйеге өту арқылы өзінің экономикалық даму жолында бірқатар жақсы жетістіктерге қол жеткізуге мүмкіндік алды. Яғни, бұрынғы қалыптасқан жоспарлы экономикадан шаруашылық жүргізудің нарықтық жүйесіне ауысу шаруашылық жүргізуші субъектілердің өз бетінше, дербес қызмет етуіне жағдай туғызды. Нарықтық экономика жағдайында мемлекеттік меншікпен қатар жеке меншіктің де қызмет етуі кәсіпорындарға жаңа талаптар қойды. Сонымен қатар, жеке меншіктің үлесінің жылдан-жылға артуы бәсекелік ортаның күшеюіне, өнім өндіру мен өткізу, сапаны басқару мәселелеріне ерекше мән беру қажеттігін көрсетті.

Нарық жағдайында кәсіпкерлік қызметпен айналысу еркіндігі кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуы, әсіресе, шағын және орта бизнестің жоғары мәнге ие болатындығын айқын көрсете алды. Сондықтан еліміздің заңнамаларына сәйкес кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру нысандарын айқындау өте маңызды. Кәсіпкерліктің кез-келген нысанының дамуы елдегі ішкі экономикалық жағдайға және көзделген мақсатты жүзеге асыру үшін өз құқықтарын пайдалана білетін нақты кәсіпкердің қабілеттілігіне де байланысты болады. Әрине, бұл факторлар көбінесе шағын бизнестің дамуына әсер етеді. Шағын бизнес кәсіпкерлік қызметке қатысушылардың өздерінің арасында және мемлекетпен өзара экономикалық қарым-қатынасын заңды негізде ұйымдастыруды қажет етеді.

2006 жылдың 31-қаңтарында Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңының қабылдануына байланысты «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Заң өз күшін жойды [3]. Алайда, шағын және орта кәсіпкерліктің негізгі критерийлері мен субъектілері жөніндегі келесі мәліметтер өзгеріссіз қалды.

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері :

1 Заңды тұлға құрмаған, қызметкерлерінің жылдық орташа саны елу адамнан аспайтын дара кәсіпкерлер және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын, қызметкерлерінің жылдық орташа саны елу адамнан, активтерінің орташа жылдық құны алпыс мың еселенген айлық есептік көрсеткіштен аспайтын заңды тұлғалар шағын кәсіпкерлік субъектілері болып табылады .

2 Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері Қазақстан Республикасының қолданылып жүрген заңдарына сәйкес кәсіпкерлік қызметтің кез келген түрін жүзеге асырады.

3 Заңды тұлға құрмайтын дара кәсіпкерлік, сондай-ақ мынадай ұйымдық-құқықтық нысандардағы заңды тұлғалар:

өндірістік кооператив;

шаруашылық серіктестіктер шағын кәсіпкерлік субъектілері болуы мүмкін.

4 Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері қызметкерлерінің орташа жылдық саны барлық қызметкерлерді, оның ішінде келісім шарт және мердігерлік шарттар бойынша, жұмысты қоса атқару бойынша жұмыс істейтіндерін, осы субъект филиалдарының, өкілдіктерінің және басқа окшауланған бөлімшелерінің қызметкерлерін ескере отырып анықталады.

5 Қызметтің бірнеше түрін жүзеге асыратын шағын кәсіпкерлік субъектілері ондайларға жылдық айналым көлемінде үлесі ең көп қызмет түрінің өлшемдері бойынша жатқызылады.

6 Егер бір немесе бірнеше заңды тұлға шағын кәсіпкерлік субъектісінің өлшеміне сай келетін шаруашылық серіктестігін құрған жағдайда құрылатын субъектінің жарғылық қорындағы олардың үлесі 25%- дан аспауға тиіс.

7 Қызметін ойын бизнесі мен шоу бизнес саласында жүзеге асыратын коммерциялық ұйымдар шағын кәсіпкерлік субъектілері болып танылуға тиіс емес.

8 Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері жоғарыда белгіленген ережелерден асып кеткен жағдайда бұл заңды тұлға Қазақстан Республикасының қолданылып жүрген заңдарында көзделген жеңілдіктерден айырылады.

Қазақстан Республикасының жалпы жиынтық табысының /ЖЖТ/ шағын және орта кәсіпорындар үлесі 2015 ж. 2%- тен, 2016 ж. 7 %- ке, 2017 ж. 10,8%-ке және 2018 ж 15%-ті құрады.

2018 жылы шаруашылық қожалықтарында жұмыс жасайтын адамдардың барлық экономикадағы еңбек ресурстарының ішіндегі үлес салмағы 2017 жылмен салыстырғанда 2,3 % -тен 3,1% - ке дейін, ал өз алдына жұмыс жасайтын халықтың үлес салмағы 17,1% - тен 31,9% - ке дейін өсті. 2015 жылдан бастап шағын және орта бизнесте жұмыс жасайтын еңбек ресурстарының саны мен олар жалпы экономикадағы жұмыс жасайтын еңбек ресурстары ішіндегі үлес салмақтары өскендігін көреміз: 2015 жылы 17,1%, 2016 жылы 24,5 %, 2017 жылы 27,2%, 2018 жылы 31,9%.

Экономикамызда ауыл шаруашылығы және шағын кәсіпорындағы жеке кәсіпкерлердің жалпы үлесі артып келе жатқанын байқауға болады. Қазақстандағы орта және шағын бизнестің даму динамикасы жаңа шағын кәсіпорындардың құрылуына және мұндағы қызметпен айналысушылардың санының артуын көрсетеді.

2019 ж. 1 қаңтарында Республикадағы кәсіпкерлікпен айналысатын тіркелген шағын кәсіпорындардың жалпы саны ( мемлекеттік мекемелер, банктер, сақтандырушы ұйымдар мен филиалдар) 105948 бірлікті құрады, олардың ішіндегі қызмет ететіндері 35844 бірлікті құрады.

Пайыздық мөлшермен айтқанда, шағын және орта бизнес субъектілері тіркелген заңдық тұлғалардың жалпы санының 74,8%-ын құрады.

Республика территориясы бойынша шағын кәсіпорындардың әркелкі орналасқанын атап кеткен жөн. Оңтүстік аймақтарда жалпы шағын және орта кәсіпорындардың 40,8% қазметін атқарса ( шағын және орта кәсіпорындардың өндіретін өнім көлемінің 39,7%- ын құрайды), Батыс Қазақстанда ( Ақтөбе,

Атырау, Маңғыстау, Батыс Қазақстан облымтары) шағын және орта кәсіпорындардың 10,5%-ы орналасқан.

Сонымен елімізде кәсіпкерлік қызметпен айналысуға, әсіресе шағын және орта бизнеске ерекше мән беріп отыр. Шағын және орта кәсіпорындар құру кезінде мемлекеттік меншікті, жеке меншікті немесе аралас меншікті таңдауға еліміздің заңнамаларымен құқық берілген. Бірақ, қалыптасқан тәжірибе бойынша шағын және орта кәсіпорындар көбінесе жеке меншік немесе аралас меншік нысандарында ( шетелдің қатысуымен құрылған бірлескен кәсіпорындар) қызметін жүзеге асырып отыр. Егер жоғарыда атап көрсетілген талаптар сақталған жағдайда өзге меншік нысандарында да құрылып қызмет ете алады. Дегенмен, шағын және орта кәсіпорындар шаруашылық серіктестіктер мен өндірістік кооператив нысанында құрылады, сондай-ақ, заңды тұлға құрмастан дара кәсіпкерлікпен айналысқан жағдайда да шағын және орта кәсіпкерлік субъектісі ретінде танылатындығын ескеру қажет. Сондықтан осы нысандардың әрқайсысына қысқаша тоқтала кеткен дұрыс.

Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың ең қарапайым нысандарының бірі дара кәсіпкерлік болып табылады. Дара кәсіпкерлік - заңды тұлға құрмастан жеке тұлғалар өздерінің меншігіне негізделі отырып, тәуекелге бару және мүліктік жауапкершілік арқылы жүзеге асырылатын, табыс табуға бағытталған бастамашылық қызметі. Дара кәсіпкерлік өзіндік немесе бірлескен кәсіпкерлік түрінде жүзеге асырылады. Өзіндік кәсіпкерлікті бір жеке тұлға өзіне тиесілі мүлік негізінде, сол мүлікті пайдалану және оған билік ету құқығымен дербес жүзеге асырады. Бірлескен кәсіпкерлікті жеке тұлғалар (дара кәсіпкерлер) тобы өздеріне тиесілі ортақ мүлік негізінде, мүлікті бірлесіп пайдалану және билік ету құқығымен жүзеге асырады.

Заңды тұлға құрмай жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын жеке тұлғаларды мемлекеттік тіркеу келіп тіркелу сипатында болады және оның тұрғылықты жері бойынша аумақтық салық органында дара кәсіпкер ретінде есепке алынады. Тұрақты негізде жалдамалы жұмыскерлердің еңбегін пайдаланатын немесе жеке кәсіпкерлік қызметтен жеке тұлғалар үшін белгіленген салық салынбайтын жылдық жиынтық табыстың мөлшерінен асатын табысы бар дара кәсіпкерлер міндетті мемлекеттік тіркеуге жатады.

Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпорындардың көп бөлігі шаруашылық серіктестіктер мен өндірістік кооперативтер ретінде қызмет етіп отыр. Шаруашылық серіктестік деп жарғылық капиталы құрылтайшылардың (қатысушылардың) үлесіне бөлінген коммерциялық ұйымды айтамыз. Қазақстан Республикасы Азаматтық кодесіне сәйкес (58 бап, 2 тармақ) шаруашылық серіктестіктер толық серіктестік, сенім (командиттік) серіктестігі, жауапкершілігі шектеулі серіктестік және қосымша жауапкершілігі бар серіктестік нысандарында құрыла алады. Шаруашылық серіктестікті жеке және заңды тұлғалар құра алады, ал бір адам құрған жағдайда, ол оның бірден-бір қатысушысы болып табылады. Құрылтайшылар (қатысушылар) серіктестіктің жарғылық капиталына салым ретінде ақша, бағалы қағаздар, заттар, мүліктік құқық және өзге де мүлікті енгізе алады [4].

Шаруашылық серіктестіктері төрт түрге: толық, командиттік, жауапкершілігі шектеуді, қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктер болып бөлінеді. Серіктестіктердің барлық түрлері шағын кәсіпкерліктің субъектілері бола алады. Серіктестіктердің арасындағы басты айырмашылықтар серіктестіктің өзінің берешектері бойынша мүшелерінің жауапкершілігінің сипатынан байқалады; сондай-ақ олардың жарғылық капиталының ең аз мөлшері де әртүрлі. Шаруашылық серіктестіктері мүліктерінің бәрі бірдей жеке меншіктің құқықтық режиміне бағынады.

Шаруашылық серіктестігінің мүлігі оның дербес балансында белгіленеді. Баланста белгіленген заттар меншік құқығында шаруашылық серіктестігіне тиесілі болады. Олардың құқықтық режимі ҚР АҚ 2-тарауымен реттеледі. Серіктестіктің қатысушылары серіктестік мүлігіне тек міндеттемелік құқықтары ғана бар.

Үлеске құқығы бар тұлға қатысушы болып табылады. Жалпы ереже бойынша, заңнамамен кейбір шектеулердің белгіленгеніне қарамастан жеке тұлға, заңды тұлға және мемлекет шаруашылық серіктестігінің қатысушысы бола алады. Мәселен, азаматтар ғана толық серіктестіктің қатысушылары және сенім серіктестігіндегі толық серіктер бола алады. Бұл шаруашылық серіктестіктердің осындай түрлерінің ерекшелігі болып табылатын олардың толық жауаптылығының қажеттілігіне байланысты. Шаруашылық серіктестігі заңнамалық актілермен көзделген жағдайларды қоспағанда басқа шаруашылық серіктестіктерінің құрылтайшысы бола алады. Мәселен, мемлекеттік кәсіпорын шаруашылық серіктестігінің құрылтайшысы бола алады. Бұдан басқа, ҚР «Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктер туралы» заңына сәйкес жауапкершілігі шектеулі серіктестігінің жалғыз қатысушы ретінде бір адамнан тұратын басқа шаруашылық серіктестігінің бар болуы мүмкін емес [5].

Шаруашылық серіктестіктің құрылтай құжаттарында ҚР АҚ 41-бабының 4 және 5-тармақтарында аталған мәліметтерге қоса әрбір қатысушының үлес мөлшері туралы; серіктестіктің жарғылық капиталына олар салатын салымның мөлшері, құрамы, мерзімі және тәртібі туралы; серіктестіктің жарғылық капиталына салым салу жөніндегі міндеттерді бұзғаны үшін қатысушылардың жауапкершілігі туралы ережелер, сондай-ақ заң құжаттарында көзделген өзге де мәліметтер болуға тиіс [4].

Серіктестіктің жарғысы заңды тұлғаның құқықтық мәртебесін анықтайтын және атап айтқанда ол негізгі құрылтай шарты ретінде қарастырылатын заңды құжат болып табылады. ЖШС және ҚЖС туралы Заңына сәйкес олардың атаулары, орналасқан жерлері, мекен-жайлары, банк деректемелері (құрылтайшысы заңды тұлға болып табылса), сондай-ақ атауы, тұрғылықты жері мен жеке басын куәландыратын құжаттың деректері көрсетіліп, құрылтайшысы жеке тұлға болып табылса, ол серіктестіктің қатысушыларының (құрылтай шарты қол тигеннен кейін осындай болып табылады) тізбесін міндетті түрде қамтуы тиіс.

Жарғыны жалпы жиналыс (хаттама керек) бірауыздан бекітеді, нотариат



куәландырады және барлық құрылтайшылар немесе олардың уәкілетті өкілдері қол қояды, тіркейтін органда сақталады және барлық мүдделес тұлғалар онымен таныса алады. Жарғыдағы өзгертулерді де жалпы жиналыс анықтайды, ол жайында әділет органдарына хабарланады.

Қатысушылардың құрамындағы өзгертулер Құрылтай шартына қосылу шартымен рәсімделеді, оған серіктестік органының уәкілетті басшысы және кірген қатысушы қол қояды. Сондай-ақ мұндай шартты нотариат куәландырады (ЖШС және ҚЖС туралы Заңның 22-б. 1-т.) [5].

ЖШС қатысушысының үлесін сатып алуға болады және сатып алған құрылтай шартына құқықтың үлеске ауысқан сәтінен бастап қосылған болып есептеледі.

«Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктер туралы» заңға сәйкес бірнеше қатысушыны мемлекеттік тіркеу кезінде құрылтай шартын тіркейтін органға ұсыну талап етілмейді. Сонымен бірге, құрылтай шарты міндетті түрде керек және оны нотариат куәландырады, ол коммерциялық құпия болып табылады. Құрылтай шартына нотариат куәландырған сенімхат бойынша өкілдерге қол қоюға рұқсат етіледі [5].

ЖШС жарғылық капиталының ең аз мөлшері де шамалы 100 АЕК кем бола алмайды. Өз салымын толық салған қатысушы куәлік ала алады. Жарғылық капиталына құны 20 мың айлық есептік көрсеткішке дейінгі салынатын мүлікке аудиторлық қорытындының талап етілмейтіні, өзара келісімнің жеткілікті болатыны маңызды.

«Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктер туралы» заңның қабылдауына орай тағы бір маңызды жаңалық бар. Заң серіктестіктің атқарушы органының (дирекцияның) айрықша құзырын анықтайды, тыйым салатын нормалардың тәртібін реттейді, бұл туралы заңды тұлғаның құрылтай құжаттарында көрсетіледі. Мәселен, жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің атқарушы органына:

- жалпы жиналыстың келісімсіз серіктестікпен одан мүліктік пайда табуға бағытталған мәмілелер (сыйға тарту, заем, тегін пайдалану, сатып алу-сату шарттарын және тағы басқаларын қоса) жасауға;
- серіктестіктің үшінші жақпен жасаған мәмілелері үшін серіктестіктің өзінен де, үшінші жақтан да комиссиялық сыйақы алуға;
- үшінші жақтың серіктестікпен арадағы қатынастарында олардың атынан немесе мүдделері үшін әрекет жасауға;
- серіктестіктің қызметімен бәсекелесетін кәсіпкерлікті қызметті жүзеге асыруға тыйым салынады.

Жалпы жиналыс басқа шаруашылық серіктестіктеріндегідей ЖШС жоғарғы органы болып табылады.

Заңға сәйкес жалпы жиналыста дауыс беру кезінде дауыстардың саны әр қатысушының алатын таза табысының мөлшері осындай қатысушының серіктестік жарғылық капиталындағы үлесінің мөлшеріне тікелей байланыстырылған, яғни серіктестіктің әр қатысушысы жалпы жиналыста дауыс беру кезінде дауыстардың саны әр қатысушының алатын таза табысының

мөлшері осындай оның жарғылық капиталындағы үлесіне бара-бар дауыстардың санына ие болады. Бірақ, егер бұл Жарғыда айтылмаса, онда жиналыстың төрағалық етушісі мен хатшысын сайлау кезінде барлық қатысушылардың бір дауысқа құқығы бар және шешімдер жай көпшілік арқылы қабылданады.

Жалпы жиналыстың шешімдеріне қатысты осындай серіктестікке дауыс беруге қатыспаған немесе дауласатын шешімге қарсы дауыс берген қатысушының өтініші бойынша жарғылық капиталындағы сотта дауласуға болады. Мұндай өтініш жалпы жиналыстың осындай шешім қабылдағаны туралы серіктестікке қатысушы білген немесе білуге тиісті болған күннен бастап алты ай ішінде берілуі мүмкін.

Бір қатар мәселелер жалпы жиналыста шешілуі мүмкін. ЖШС қатысушыларының жалпы жиналысының айрықша құзыретіне мыналар жатады:

- серіктестіктің жарғысын өзгерту, соның ішінде оның жарғылық капиталы мөлшерін өзгерту;
- серіктестіктің атқарушы органын құру және оның өкілеттігін мерзімінен бұрын тоқтату, сондай-ақ жауапкершілігі шектеулі серіктестікті немесе оның мүлкін сенімгерлік басқаруға беру туралы шешім қабылдау және осындай беру шарттарын белгілеу;
- серіктестіктің қаржылық есебін бекіту және оның таза табысын бөлу;
- серіктестікті қайта құру немесе тарату туралы шешім шығару;
- серіктестіктің байқау кеңесін және (немесе) тексеру комиссиясын (тексерушісін) сайлау және өкілеттігін мерзімінен бұрын тоқтату, сондай-ақ серіктестік тексеру комиссиясының (тексерушісінің) есептері мен қорытындыларын бекіту;
- ішкі ережелерді, оларды қабылдау рәсімдерін және серіктестіктің ішкі қызметін реттейтін басқа да құжаттарды бекіту;
- ЖШС өзге де шаруашылық серіктестіктерге, сондай-ақ коммерциялық емес бірлестіктерге қатысуы туралы шешім шығару;
- тарату комиссиясын тағайындау және тарату баланстарын бекіту;
- серіктестік алдындағы өз міндеттемелерін бұзған қатысушысынан үлесті мәжбүрлеп сатып алу туралы шешім шығару.

Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік – қатысушылары оның міндеттемелері, өзінің жарғылық капиталға қосқан салымдары, ал олардың кемшілігі бар жерде өздеріне қосымша тиісті мүліктері көлемінде, өздерінің салған еселі салымдары бойынша жауап береді. ҚЖС ерекшелігі – мүлкі жетіспей қалған немесе банкротқа ұшыраған жағдайда қатысушылардың бірінің жауапкершілігін өзге қатысушылардың арасында үлестіріп беру болып табылады. Осындай жағдайда қатысушының қосымша жауапкершілігі қалғандардың да бара-бар үлестеріне тиесілі. ҚЖС-тің қалған құқықтық ережелері ЖШС-тің құқықтық ережелеріне ұқсас болады [5].

Шағын және орта бизнесінің экономикалық барын талдауының бағытталуы екі жағдаймен анықталады: біріншіден экономикалық сектор

ретінде (ұлттық, аудандық жергілікті масштабты) оның объективті бар болуымен дамуы; екіншіден, кәсіпкерлік қызметінің негізгі түрі болып табылады.

Шағын кәсіпкерлік, кәсіпкерліктің қызметі түрінде субъектінің сипаттамасы арқылы толық ашылады, яғни бұл жерде кәсіпкер туралы айтылған. Кәсіпкер бұл, субъективті инициативтік және инновациялық негіз ретінде қабілеттілігі бар факторлардың қайта өңдеуі [6, б.203].

Үстіндегі көрсетілген сипаттамалар, шағын кәсіпкерлікке жатады. Бірақта көптеген факторлар, соған сәйкес кішігірім масштабтар, шағын және орта бизнесінің арнайы сапасын туғызады. Шағын және орта кәсіпорынның тәуекелділігі мен тұрақсыздығының күші жағына, ресурстардың шегі орта және ірі кәсіпкерліктің құрылымынан едәуір жоғары. Бұл жерде икемділіктің жаңалыққа тез игеруін айтуға болады. Яғни бұл жердегі негізгі себептерінің бірі болып, шағын және орта бизнес саласындағы басқару жүйесінің үлкеюі. Коммерциялық сәттілік жағдайда, шағын фирмалар жоғарырақ табыс алады.

## **1.2 Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің экономикалық мәні және қызмет ету тиімділігі**

Шағын және орта бизнесінің қызметіне баға беру оның тиімділігінің соңғы нәтижелері арқылы жүзеге асырылады. Тар мағынада тиімділік «әсер беретін, қажет нәтижеге қол жеткізетін, жүзеге асыратын» дегенді білдіреді.

«Шағын және орта бизнес – бұл шаруашылық жүргізуші субъектілердің толық экономикалық жауапкершілігіне, ынталы, инновациялық қызметіне негізделген, қаржы қорларының шектелген жағдайларында жұмыс істейтін, қауіптің және белгісіздіктің жоғарғы үлесімен жанасады, табысты алу мақсатымен өндірістің барлық факторларын қозғалысқа келтіретін және меншік иесінің өндіріс пен басқару процесіне жеке қатысуын талап ететін, өзін-өзі ұйымдастыру процесі» [7, б.199].

Анықтаманың өзінде айтылғандай, шағын және орта бизнес – бұл нарықтық экономика субъектілерінің белгілі бір анықталған белгілер, көрсеткіштер және заңдар негізінде жүзеге асырылатын қызмет.

Шағын және орта бизнесті дамытудың экономикалық тиімділігінің негізі – оған қол жеткізу үшін жұмсалған шығын мен нәтиженің өзара салыстырылуында, осылайша тиімділік әсер дәрежесін көрсетеді [8, б.232].

Өртүрлі ғалым-экономистер шағын және орта бизнестің тиімділігін арттыруға, оның маңызын ашуға қатысты өздерінің анықтамаларын ұсынады.

Отандық ғалымдардың пікірлерінше, тиімділік белгілі бір қатынасты білдіреді және соңғы нәтижеге қандай көлемде шығын жұмсау арқылы қол жеткізілгенін көрсетеді [9, б.107].

Тиімділік бұл – пайдалы әсер мен оған жету үшін жұмсалған шығын арасындағы өзара қатынас. Бірақ шығынның мақсаттылығын көрсететін нәтиже

арасындағы белгілі бір ара қатынас болып табылады.

Шағын және орта бизнес тиімділігінің төрт түрі анықталған, олар:

1. Экономикалық тиімділік келесі постулат арқылы корсетіледі: кәсіпорында шешім қабылдаған кезде әрқашан шектеулі, қолда бар құралдарды пайдалана отырып, көздеген мақсатқа қолайлы жетуді есепке ала отыру керек.

2. Әлеуметтік тиімділік қолда бар шектеулі құралдармен кәсіпорынның барлық қатысушыларының әлеуметтік қажеттілігін қанағаттандыруды қамтамасыз етеді.

3. Техникалық тиімділік – кәсіпорынның техникалық мақсатына байланысты, алға қойылған техникалық мақсаттарға жетуді қамтамасыз етеді (өндірістік потенциалға қажетті, өнімге және өндірістік бағдарламаға қойылған сандық және сапалық талаптардың орындалуы).

4. Экологиялық тиімділік – кәсіпорынның экологиялық мақсаттарға жетуіне зейін қояды.

Қызмет ету тәжірибесінде экономикалық, әлеуметтік, техникалық және экологиялық мақсаттар бір-бірімен тығыз байланысты және тәуелді. Әдеттегідей экономикалық тиімділікке жетуге бағытталған шешім әлеуметтік те, техникалық та, экологиялық мақсаттарға да қатысты.

Нарық жағдайында әрбір кәсіпорын экономикалық тәуелсіз тауар өндіруші бола отырып, мемлекет бекіткен салық салымдары мен әлеуметтік шектеулер көлемінде өндірістік дамудың тиімділігіне баға берудің кез-келген түрін қолдануға құқылы [10, б.188]. Кәсіпорынның экономикалық тиімділігін анықтау, оның сандық және сапалық бағалауын талап етеді, яғни қызмет ету тиімділігінің белгісі мен көрсеткіштерін анықтау.

Шағын және орта бизнестің экономикалық қызметін талдау нәтижелері болашақта даму жоспарының шешімін жасау үшін негіз түрінде қолданылады, олардың кейбіреулері кәсіпорынның арнайы және басқа да қорларының қор құраушылары болып табылады. Қызмет етуге баға берген кезде тек қана экономикалық емес, әлеуметтік нәтижелерін де ескеру қажет [11, б.203].

Шағын және орта бизнесте экономикалық қызметтің тиімділігі «тиімділік» категориясының баға беру мүмкіндігін одан да дәлірек көрсетеді. Ол әрдайым нәтиже құндылықтарымен шығын құндылықтарының қатынасымен байланысты және де баға берудің өзгерісімен өзгере алады.

Экономикалық қызмет ету тиімділігі өндірістік потенциалдың пайдалану дәрежесін көрсетеді, бұл нәтиженің өндірістік шығынға қатынасы арқылы анықталады. Сол шығынмен нәтиже жоғарылаған сайын қажетті еңбегін бір теңгеге жұмсаған шығынның есебінен тез өскен сайын немесе пайдалы нәтиженің бір бірлігіне шығын аз болған сайын, қызмет ету тиімділігі жоғарылай түседі.

Қызмет ету тиімділігі – тауар өндіру мақсатында ресурстарды бөлу және қайта өңдеу бойынша қызмет тиімділігінің көрсеткіші. Тиімділікті мына коэффициент бойынша өлшеуге болады – шығудағы ресурстарға кірудегі немесе өнім шығару көлеміне, оның номенклатурасына нәтиженің қатынасы болып табылады.

Экономикалық қызмет тиімділігін жоғарылату мәселесі келесі: әрбір еңбек, материал, қаржы ресурстарының бірлігіне өнім өндіру көлемінің едәуір өсуін жүзеге асыру. Бұл нәтижеде еңбек өнімділігінің жоғарылауын көрсетеді, яғни қызмет ету тиімділігін жоғарылатудың белгісі болып табылады [12, б.169].

Өндірісті басқару жүйесінде кәсіпорын қызметінің тиімділігін объективті анықтай алу үлкен мағынаға ие.

Өнеркәсіпте шағын және орта бизнестің қызмет ету тиімділігін өлшеудің бастапқы қағидалары қоғамдық формациялардың барлығына бірдей. Әрине айырмашылықтар да бар, олар жермен, уақытпен және бағалау әдісін тәжірибесі нақты белгілеумен, ең соңында экономикалық қатынастардың сипатымен, сондай-ақ экономиканы басқаруды ұйымдастырумен анықталады [13].

Нарықтық экономиканың және кәсіпкерліктің негізгі табысы болып табылатындықтан, экономикалық тиімділіктің алғашқы критеріі негізінді шығын мен ресурстың бірлігіне өнімнің, жұмыстың және қызметтің сапалылығымен сақтай отырып, олардың бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ете отырып табысты максималдау алға қойылған.

Кәсіпкерлік дегеніміз – белгілі бір істі істей білу. Іс істеу – адамның іскерлігі, белсенділігі. Кәсіпкерлік деген ұғым өмірде экономикалық белсенділікке колданылады, адамның жан-жақты белсенділігін талап етеді. Кәсіпкерліктің ерекшеліктері – дербестік және тәуелсіздік, экономикалық ынталалық, шаруашылық тәуекел және жеке жауапкершілік, жаңашылдық [14, б.441].

Түрлері: атқаратын міндетіне қарай бөлінеді: өндірістік, коммерциялық, қаржылық, консультациялық.

Меншік түрлері бойынша: жеке меншік, мемлекеттік меншік, қоғамдық құрылымдар меншігі.

Кәсіпкерліктің ұйымдық- экономикалық формасы:

- концерн – көп салалы ақ әр түрлі компаниялардың бақылау пакеттерін сатып алады;
- ассоциация – экономиканың дербес кәсіпорындардың ерікті бірлестігі. маманданған кәсіпорындардың негізгі мақсаты – ғылыми- техникалық, өндірістік, экономикалық және әлеуметтік міндеттерді бірігіп шешу;
- консорциум – ірі финанс операцияларын жүргізу үшін (өте ірі жобаға біріккен) кәсіпорындардың бірлестігі;
- синдикат – бір саланың кәсіпкерлерін тауар сатуға біріктіру;
- картель – тауар, қызмет көрсету бағасы, нарық аудандарын бөлу, өндіріс мөлшері жөнінде келісім.

Кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық формалары коммерциялық және коммерциялық емес деп бөлінеді. Коммерциялық ұйымдарды келесі түрде бөліп қарастыруға болады: жекелік; ұжымдық; корпоративті.

Жекелік кәсіпкерлік немесе жеке кәсіпкерлік заңды тұлға құрмастан қызметін жүзеге асыра алады. Кәсіпкер капиталы өзінің жеке меншігінен алынады және тәуекелділік бара отырып табыс табуға ұмтылады.

Жарғылық капиталы құрылтайшылардың үлесіне (салымдарына) бөлінген коммерциялық ұйым шаруашылық серіктестік деп аталады. Еліміздің заңнамаларына сәйкес шаруашылық серіктестіктер толық, сенім, жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар серіктестік деп бөлінеді.

Қатысушылары серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзіне тиесілі барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болатын серіктестік толық серіктестік деп аталады. Серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің бүкіл мүлкімен жауап беретін қатысушыларды және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға қатыспайтын, өздерінің қосқан салымдары шегінде тәуекел ететін салымшылары бар серіктестік сенім серіктестігі деп аталады.

Кәсіпкерлік – шағын бизнес дамуынан басталды. Шағын бизнесте кәсіпкер белгілі бір мақсаттарға бағытталып, белсенді болады. Өзінің кәсіпорнына кәсіпкер көптеген энергияны, уақытын жұмсап, өзінің ісіне тапқырлықпен қарайды. Ал ірі компанияларда менеджер өзінікі болмағандықтан жоғарғы тиімділікке талпынбай, бірқалыпты жұмыс істей береді [15, б.110].

Алғашқыда кәсіпкерлік кәсіпшіліктен және сауда салаларынан бастау алады. Уақыт өте келе дами түсті. Біртіндеп ХҮ ғасырға таман көпестер, кәсіпқойлардан тұратын кәсіпкерлер бірлестігі пайда болды. Дәл сол кезде «кәсіпкерлік» термині шықты. Бұл терминге өндірістің дамуына, сауда және табыс алуға бағытталған іске байланысты тұлғаларды жатқызған.

ХІХ ғасырдың екінші жартысында кәсіпкер және капитал иесі – капиталист терминдері арасындағы айырмашылық пайда болды. Корпоративті қаржыландырудың жаңа әдістері кәсіпкерлік ұйымдардың пайда болуына әсерін тигізді. Кез келген капиталист кәсіпкер болмауы мүмкін, ал кәсіпкер капиталист болмауы мүмкін. Әрине капиталист басқарудың кәсіпкерлік стилін ұстануы мүмкін. «Кәсіпкерліктің» ескі ұғымы соңғы кезде жаңа түсінік алды. Қазіргі кезде кәсіпкер – бұл нарық сұранысы мен даму болашағын түсінетін және осыны басқарушылық білімімен, өндірістік ресурстарды қолданумен табыс табу мақсатында байланыстыра алатын адам [16, б.252].

Кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау «Қазақстанның 2020 жылға дейінгі даму стратегиясы» секілді даму бағдарламаларында бекітілген.

«Қазақстанның 2020 жылға дейінгі даму стратегиясы» бағдарламасының бір бағыты ретінде «бизнес ортаны жақсарту» болып табылады. Оны жүзеге асырудың алғашқы жылдары мемлекет отандық кәсіпкерлер үшін де және халықаралық инвесторлар үшін де бизнес жүргізудің құнын азайтуға бағытталған белсенді шараларға бастама жасайды. Әкімшілдік шеңберін белгілей және оларды жүзеге асырудың ашықтығын арттыра отырып, мемлекет төрешілдік пен мыбайлас жемқорлықтың Қазақстандағы іскерлік ахуалдың маңызды аспектілеріне ықпал етуін төмендетуге ұмтылатын болады [17] (1-кесте).

## 1-кесте - Бизнес ахуалды жақсарту жөніндегі стратегиялық мақсаттар

2020 жылға қарай	Экономиканың шикізат емес секторларына салынатын отандық және шетелдік инвестициялар (өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу, қызметтер) кемінде 30%- ға ұлғаяды, ІЖӨ- ге тікелей шетел инвестицияларының (ТШИ) үлесі он пайыздық деңгейге ұлғаяды, ІЖӨ-дегі шағын және орта бизнестің (ШОБ) үлесі 7-10%- ға ұлғаяды. Инвестиция көздері әртараптандырылады (әрбірінің үлесі 5% және одан көп болатын негізгі 10 инвестор ел). Қазақстан Дүниежүзілік Банктің «Бизнес жүргізудегі жеңілдік» («Doing Business») рейтингі бойынша көрсеткіштері бойынша ең жақсы 50 елдің қатарына енеді. Қазақстан «Transparency International» рейтингінде сыбайлас жемқорлықты түйсіну индексі бойынша елдердің үштен бірінің ішінде алдыңғы қатарлы орынды иеленеді.
2015 жылға қарай	Қазақстанның Дүниежүзілік Банктің «Бизнес жүргізудегі жеңілдік» («Doing Business») рейтингі бойынша көрсеткіштері 2011 жылмен салыстырғанда жеті позицияға жақсарады, уақыт пен шығындарды қоса алғанда, бизнесті тіркеуге және жүргізуге байланысты операциялық шығындар (рұқсат алу, лицензия алу, сертификат алу, аккредитация, консультация алу) 2011 жылмен салыстырғанда 30%- ға төмендейді.
2011 жылға қарай	Жаңа нормативтік құқықтық актілерді әзірлеу мен қабылдау үшін реттеушілік әсер етуді талдау әдістемесі (РӨТ) әзірленетін болады.
Ескерту – автормен жасақталған	

Экономиканың индустриалды-инновациялық даму жағдайында шағын кәсіпкерлікті ақпараттық қолдау маңызды роль атқарады (бірыңғай ақпараттық кеңістікті қалыптастыру). Бұл қызмет сферасына Қазақстан халқынаң интеллектуалдық потенциалын, әлемдік тәжірибесін, шетел инвестицияларды, қайырымдылық ұйымдарының және мемлекеттердің көмегін тарту керек.

Мемлекет шағын және орта бизнестің алдыңғы қатарлы технологияларды қолдануға, импортты алмастыратын өндірістерді құруға және оларды экспортқа шығару перспективасын дамытуға бағыталған бастамаларын қолдайды.

Сонымен қатар экономиканың шикізаттық емес секторларындағы өңірлік кәсіпкерліктің тұрақты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету, сондай-ақ бар жұмыс орындарын сақтау және жаңа жұмыс орнындарын құру үшін «Бизнестің жол картасы - 2020» Бағдарламасы әзірленді [18].

«Бизнестің жол картасы - 2020» Бағдарламасын үдемелі индустриалды-инновациялық даму Бағдарламасының кәсіпкерлікті қолдау сияқты маңызды бағытын өте жақсы сипаттайтын жоспар деп те айтуға болады. Бизнес үшін бұл жоспардың маңызы өте жоғары. Көптеген қаржылық инструменттерімен кешенді қолдау алғашқы рет жүзеге асырылып жатыр. Сондай-ақ, тек жаңа жобалар ғана емес, сонымен қатар модернизациялауға және жаңа сатылы деңгейге көтерілгісі келетін кәсіпорындарға көмек ала алады.

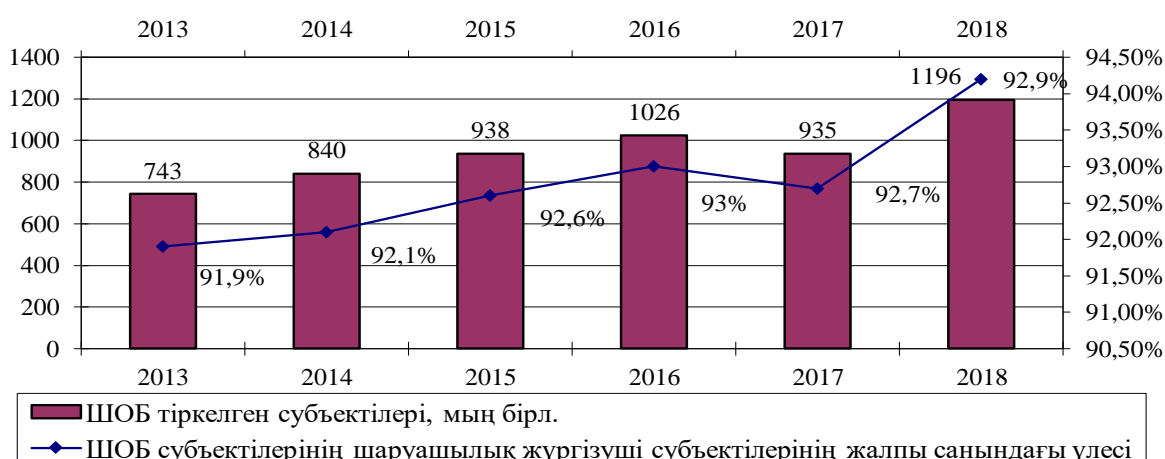
## 2 Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнестің дамуын талдау

### 2.1 Шағын және орта бизнестің даму тенденциялары мен негізгі проблемалары

Дамыған елдердің бәсекеге қабілетті экономика құрудағы табысты тәжірибесі шағын және орта бизнесті осы үрдіс барысында шешуші элементтердің бірі болып табылатындығының нақты көрінісі екендігінде сөз жоқ. Шағын және орта кәсіпкерлік секторының хал-ахуалы мен даму деңгейі елдің тұрақты түрдегі экономикалық өрлеуін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқара отырып, жұмыссыздық, кедейшілік, дамыған бәсеке, материалдық және материалдық емес қорларды тиімсіз пайдалану, ішкі жалпы сұраныстың импортқа тәуелділігі сияқты тағы басқа бірсыпыра мәселелерді шешуге септігін тигізеді. Осының нәтижесінде шағын және орта бизнестің даму жағдайы көптеген елдерде аса маңызды категория болып есептеленетіндіктен, мемлекеттік жоғары деңгейде қарастырылады.

Кәсіпкерлік қызметпен айналысу әлі де көпшілікті құбылысқа ие. 2018 жылғы жағдай бойынша Қазақстанда 1196 мыңнан астам ШОК субъектісі тіркелген. Бұл көрсеткіш республикадағы шаруашылық жүргізуші субъектілердің жалпы санының 92,9% құрады.

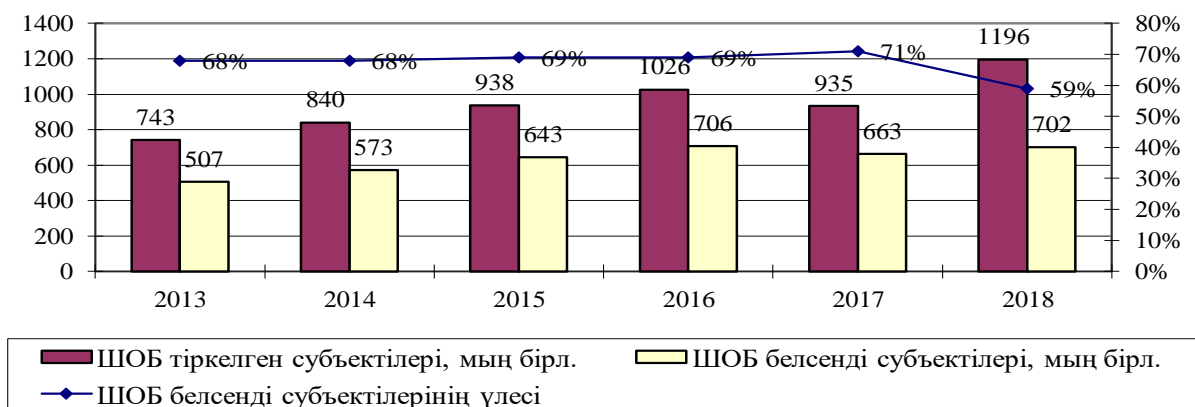
ШОБ субъектілерінің арасында елеулі үлеске ие болатын сауда (38%) шығарылатын бүкіл өнімнің бар жоғы 22% қамтамасыз етіп, шығарылатын өнім көлемін арттыру арқылы ІЖӨ өсімінің экономика мәселесінде өзінің тиімсіз екенін көрсетеді. Дәл осындай рөл өз қызметін ауыл шаруашылығында жүзеге асыратын ШОБ субъектілеріне тән.



1-сурет– ШОБ субъектілерінің үлесі  
Ескерту - [19, б.122] дерек көзі негізінде жасақталған

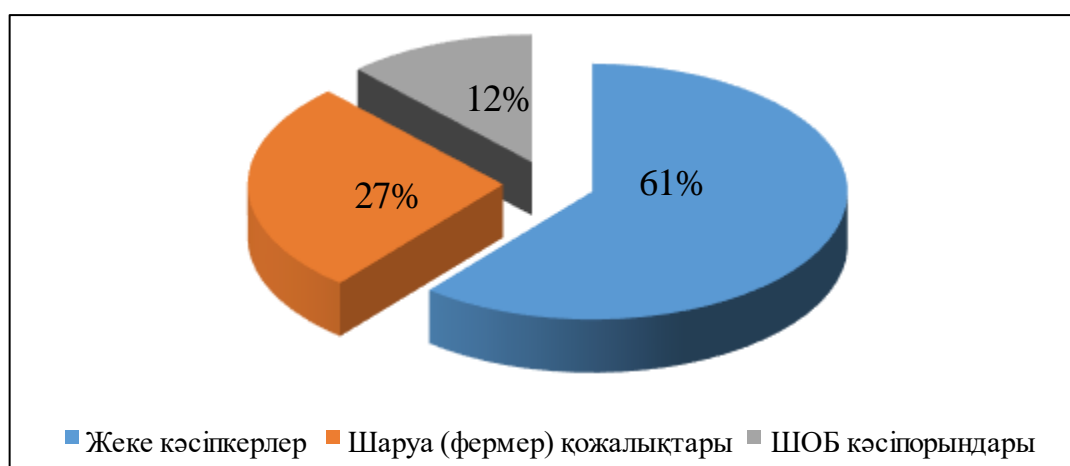


Салыстырмалы түрде алып қарағанда ШОБ субъектілері санының жыл сайынғы динамикасы келесідей: 2018 ж. дейін ШОБ тіркелген және белсенді субъектілері жыл сайынғы өсу қарқыны орташа есеппен 12% құрады, алайда 2018 жылы ШОБ тіркелген субъектілерінің саны 8,9%, белсенді субъектілерінің саны - 6,1% азайды.



2-сурет– ШОБ субъектілерінің санының абсолютті көрсеткіштері  
Ескерту - [19, б.124] дерек көзі негізінде жасақталған

Ұйымдастыру-құқықтық нысандар бойынша бөліністе ШОБ құрылымында өз қызметін жеке тұлға: ЖК (2018 жылдың 1 қазанында олардың саны 383,3 мыңды немесе ШОК белсенді субъектілерінің жалпы санының 61% құрады) және ШФҚ (170,1 мың немесе 27%) ретінде жүзеге асыратын субъектілер басым. Заңды тұлғалар – ШОК кәсіпорындарының саны шамамен 74,4 мың субъектіні немесе 12% құрады.

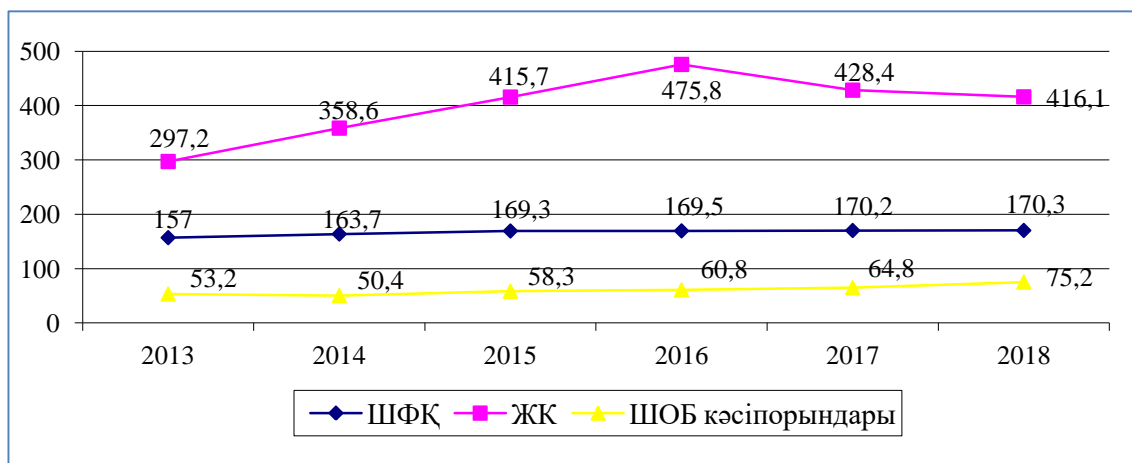


3-сурет– 2018 жылғы ұйымдық-құқықтық нысандары бойынша ШОБ субъектілерінің құрылымы, пайызбен  
Ескерту - [19, б.127] дерек көзі негізінде жасақталған

Ұйымдастыру-құқықтық нысандар бойынша бөліністе ШОБ белсенді

субъектілерінің дамуында соңғы алты жылда мынадай серпін байқалуда:

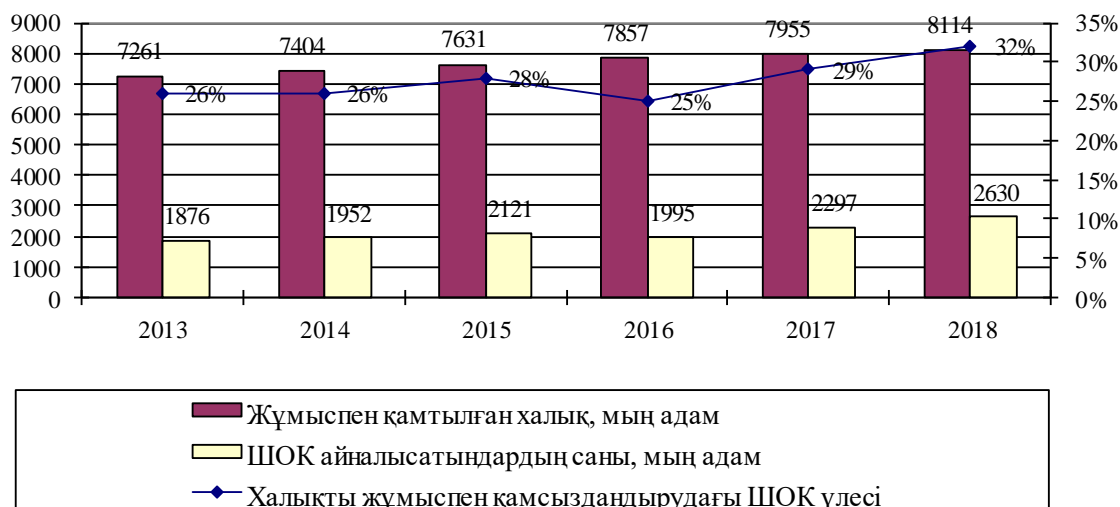
1. ШОБ кәсіпорындары – 2014 ж. бастап, санының тұрақты түрде артып келе жатқаны байқалуда. 2018 жылдың соңында 75 мыңды құрады.
2. Жеке кәсіпкерлер – ЖК санының 2008 жылдың соңына дейін отырғаны байқалған. Сол кезде олардың саны 475,8 мыңға жеткен. 2009 жылы белсенді ЖК саны 2016 жылмен салыстырғанда 47 мыңнан астам субъектіге азайған. 2018 ж. азаюын тоқтатпай, 2016 ж. салыстырғанда 59,7 мыңға азайып кеткен.
3. Шаруа (фермер) қожалығы – 2013-2018 жж. белсенді ШФҚ саны бірқалыпты өсіп келді. 2010 жылы 170,3 мың бірлікке жетеді.



4-сурет– Шағын және орта бизнестің белсенді субъектілерінің санының динамикасы, мың бірлік

Ескерту - [19, б.131] дерек көзі негізінде жасақталған

Қазақстан аумағы бойынша шағын және орта кәсіпкерлікпен айналысатын халықтың жалпы санының үлесі орта есеппен алғанда 26% құрайды. Әйтсе де, абсолютті тұрғыдан алатын болсақ, 2018 ж. жағдай бойынша – бұл 2,6 млн астам адам. Олардың 34% - ЖК, 46% - ШОБ кәсіпорындары және 21% - ШФҚ.



5-сурет– Елдегі жұмыспен қамтылғандардың жалпы санындағы ШОБ айналысатындардың үлесі

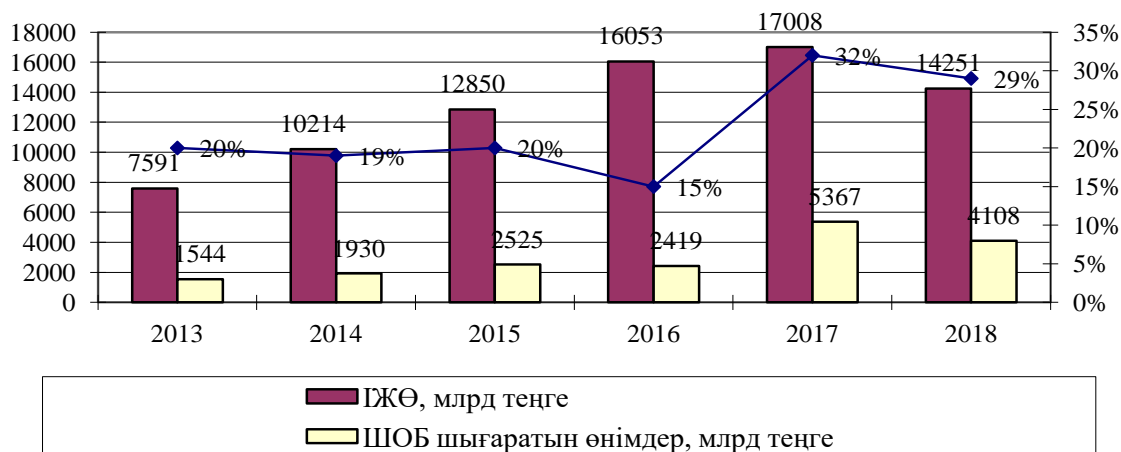
Ескерту - [19, б.227] дерек көзі негізінде жасақталған

ШОБ, ЖК және ШФҚ шығарылымының жалпы сомасы ретінде есептелген абсолютті ақшалай көріністегі ШОБ белсенді субъектілерінің өнімдер шығаруы соңғы жылдар аралығында жалпы өсім беталысын алған. 2017 жылдан бастап, ШОБ субъектілері шығаратын өнімдер дерлік екі есеге артты. Мұндай өсім жеке кәсіпкерлік туралы заңнамаға өзгерістер енгізілумен байланысты болды: орта кәсіпкерлік субъектілерін айқындаудың жаңа қағидалары енгізіліп, соның әсерінен олардың арасына бұған дейін ірі кәсіпкерлікке жатқан бірқатар кәсіпорындар қосылды.

Осылайша, 2017 ж. ШОБ субъектілері шығаратын өнімдердің үлесі елдің ішкі жалпы өнімінде 32%, 2018 жылы - 29% құрады.

ШОБ шығаратын өнімдердің негізгі бөлігін (86,8%) ШОК кәсіпорындары шығарады. ШОБ шығаратын өнімдердегі ЖК үлесі - 8,2% жуық, ШФҚ - 5% жуық [16].

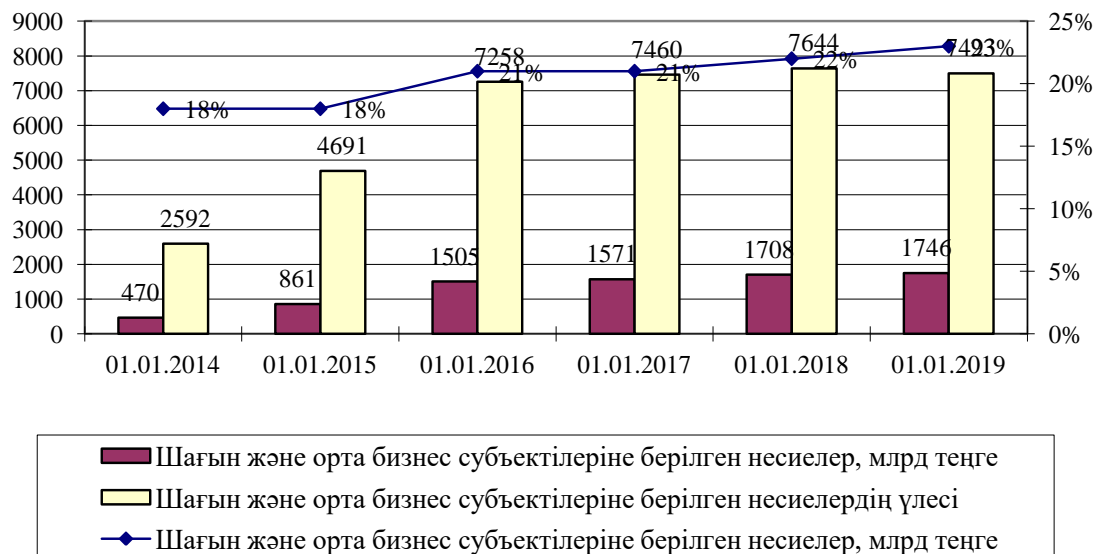
2016 жылға дейін орташа өсімі жылына 67% құраған ЕДБ шағын кәсіпкерлікке беретін несиелер бойынша жиынтықты қарыз портфелінің көлемі, 2016 жылы өзгермеді десе болады (өсім 4% құрады). Дағдарысқа қарсы бағдарлама аясында 2016-2017 жж. мемлекеттің уақытылы араласуы мен қаржылық қолдау көрсетуі банктер кәсіпкерлікті несиелендіруге беретін несиелердің көлемін азайтуға мүмкіндік берді, тіпті ЕДБ портфелінің өсімін 2016 жылы ынталандырды.



6-сурет– Шағын және орта кәсіпкерліктің Қазақстан Республикасы ЖІӨ-гі үлесі

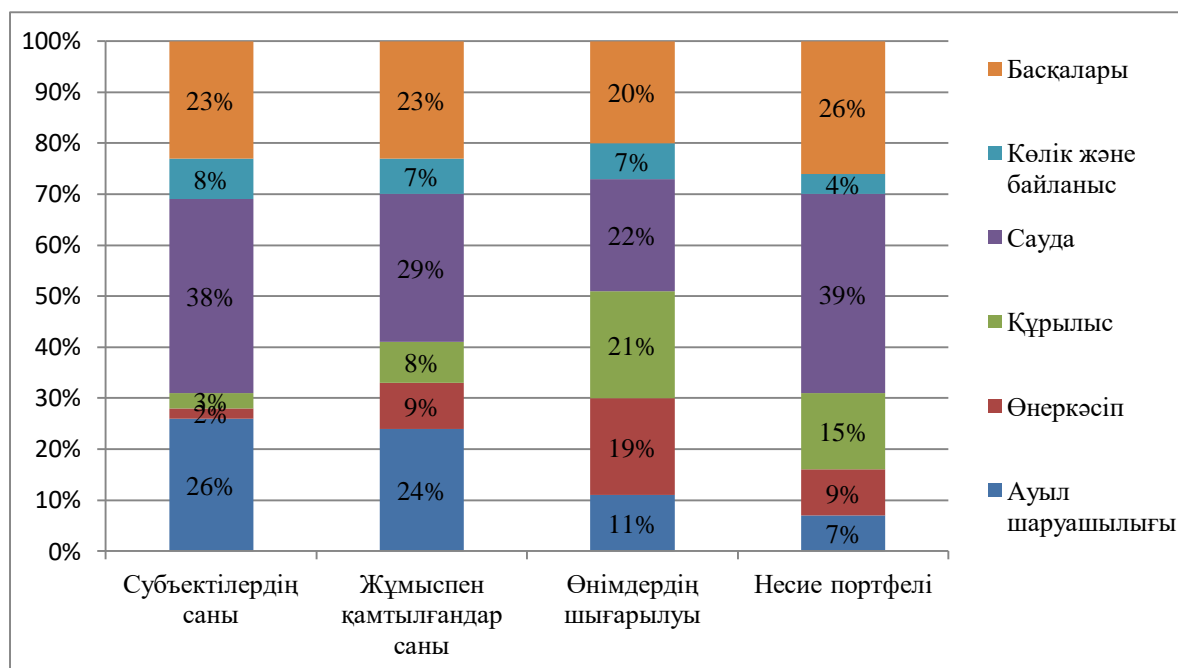
Ескерту - [19, б.234] дерек көзі негізінде жасақталған

Бұдан басқа, мемлекет қолдауының арқасында ЕДБ жиынтықты қарыз портфелі құрылымында шағын кәсіпкерлікке берілетін несие көлемі 2018 жылдың аяғында 23% артты.



7-сурет– ЕДБ экономика мен шағын және орта бизнес субъектілеріне берілген несиелерінің қарыз портфелі  
Ескерту - [19, б.241] дерек көзі негізінде жасақталған

Қазақстанда ШОБ субъектілерінің көпшілігі өз қызметін сауда (38%) және ауыл шаруашылығы (26%) саласында жүзеге асырады. Ал құрылыс (3%) пен өнеркәсіп секторында (2%) ең аз шоғырланған. Бұл Қазақстандағы ШОБ даму беталысы ел экономикасының әртараптандырылуына септігін тигізбейтінін растайды.



8-сурет – 2018 жылы шағын және орта кәсіпкерлік макроқорсеткіштерінің салалық құрылымы Ескерту - [19, б.376] дерек көзі негізінде жасақталған

Алайда бұл орайда келесі маңызды аспектіге мән беру қажет. Қазақстандағы жеке кәсіпкерлік тарихы 20 жылға толмаған. Бастапқы капиталдың көп болуын қажет етпейтіндіктен, тәуекелдіктер аз болатындықтан кәсіпкерлердің барлығы дерлік өз ісін саудадан немесе қызмет көрсетуден бастайды. Бизнес кеңестігі үлкейіп, кеңейген сайын өндіріс саласын да игере бастайды. Бұл көп жағдайда бизнес үлкейіп, шағыннан өскен кезде көрініс алады. Сол себепті де сауда мен қызмет саласында жұмыс істейтін ШОБ көптеген субъектілері – бұл болашақ өндірушілер [20, б.93].

Өнімдердің шығарылуын талдау өнеркәсіп саласында жұмыс істейтін ШОБ субъектілерінің тек 2% ғана ШОБ субъектілері шығаратын барлық салалардағы өнімдердің 19%-дық үлесін қамтамасыз етеді. Дәл осылайша, ШОБ құрылыс саласында әрекеттенетін субъектілердің тек 3% ғана ШОБ субъектілері шығаратын барлық салалардағы өнімдердің 21%-дық үлесін қамтамасыз етеді.

Көлік және байланыс ШОБ субъектілері шығаратын өнімдерін шамамен олардың санына пропорционал келетіндей өсіріп, ІЖӨ өсімін қамтамасыз ету бойынша: ШОБ субъектілерінің салалар бойынша бөлінуде 8% санға ие болып, экономика мәселесін шешеді. Осы сала барлық салалардағы ШОБ субъектілері шығаратын өнімдердің 7%-дық үлесін қамтамасыз етеді.

Несиелеу бойынша ауыл шаруашылығы кәсіпорындарын несиелеу тартымсыз екені айқын байқалады. ШОБ әрекеттенуші субъектілерінің жалпы санының 26%-дық үлесін құрап, ЕДБ-дің барлық несиелерінің бар жоғы 7% алды. Бұл салалық жоғары тәуекелдермен және өз қызметін ауыл шаруашылығында жүзеге асыратын ШОБ субъектілері қызметінің маусымдық сипатымен байланысты. Оның үстіне, осы салада негізінен жекелеген ауылдық аймақтарда орналасқан және өтімді кепілдері жоқ шаруа қожалығы түріндегі ШОК субъектілері жұмыс істейді.

Құрылыс ЕДБ несиелеу үшін ең тартымды сектор болды. ШОБ субъектілерінің саны жағынан 3%-дық үлесті ала отырып, ШОБ құрылыс саласындағы субъектілері ЕДБ барлық несиелерінің 15% алды. Бұл Дағдарыс алдындағы жылдарда жылжымайтын мүлік бағасының күрс шарықтап кетуімен байланысты болды. Алайда жылжымайтын мүлік нарығындағы дағдарыс аясында жағдай өзгерді.

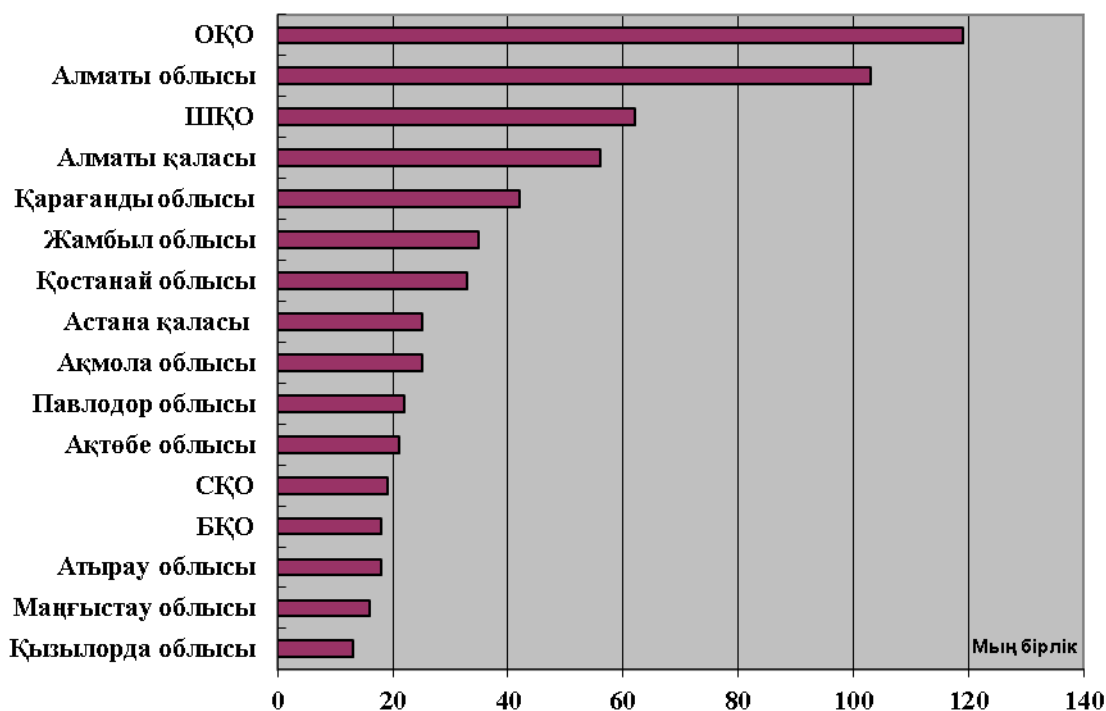
Сондай-ақ ШОБ сауда саласындағы субъектілері осы көрсеткіш бойынша ең жоғары артық салмаққа ие. ШОБ субъектілерінің саны жағынан 38%-дық үлесті ала отырып, ЕДБ барлық несиелерінің 39% алды. Мұндай беталыс жеті жылдан бері жалғасып келеді. ШОБ өнеркәсіп секторындағы субъектілері тартымдылық деңгейі бойынша ЕДБ үшін орта деңгейде тұр: оларға берілетін несие мөлшері 9% құраса, ШОБ өнеркәсіп субъектілерінің үлесі 2% құрады.

Халықтың ШОБ немесе ірі компаниялар мен мемлекеттік мекемелерде жұмыс істеуіне бейімдейтін бірқатар факторларға және ең алдымен, нақты бір аймақта тұратын халық санына, сондай-ақ жекелеген аймақтардағы экономиканың құрылымына байланысты ШОБ субъектілері Қазақстан

аймақтарында біркелкі таралмаған.

2018 жылға жалпы саны 628 мың бірлікті құраған ШОБ белсенді субъектілерінің басым бөлігі Оңтүстік Қазақстан облысында (119 мың), Алматы облысында (103 мың) және Алматы қаласында (62 мың) жұмыс істейтінін көрсетті. Ең төмен көрсеткіштерге Қызылорда (13 мың), Маңғыстау (16 мың) және Атырау (18 мың) облыстары ие.

Қазақстанның шағын кәсіпкерлігін дамыған елдермен салыстырғанда байқалатыны жалпы ішкі өнім көрсеткіштеріне қосар үлес пен халықтың жұмыспен қамтамасыз етілуі сияқты көрсеткіштер бойынша артта қалушылық бар, сонымен қатар дамыған елдердегі сияқты Қазақстандағы шағын кәсіпкерлік субъектілері барлық шаруашылық субъектілерінің 90%-на иелік етеді. Мысалы, дамыған елдерде ШОБ субъектілерінің өндіретін өнімдер көлемінің жылдық үлесі жалпы ішкі өнім көрсеткіштері бойынша 43%-дан (Канада) 57%-79%-ға дейін құраса, Қазақстандағы оның үлесі 3 есе кем, яғни 15%-ға тең.



9-сурет – 01.01.2019 ж. аймақтар бойынша шағын және орта бизнестің белсенді субъектілері

Ескерту - [19, б.393] дерек көзі негізінде жасақталған

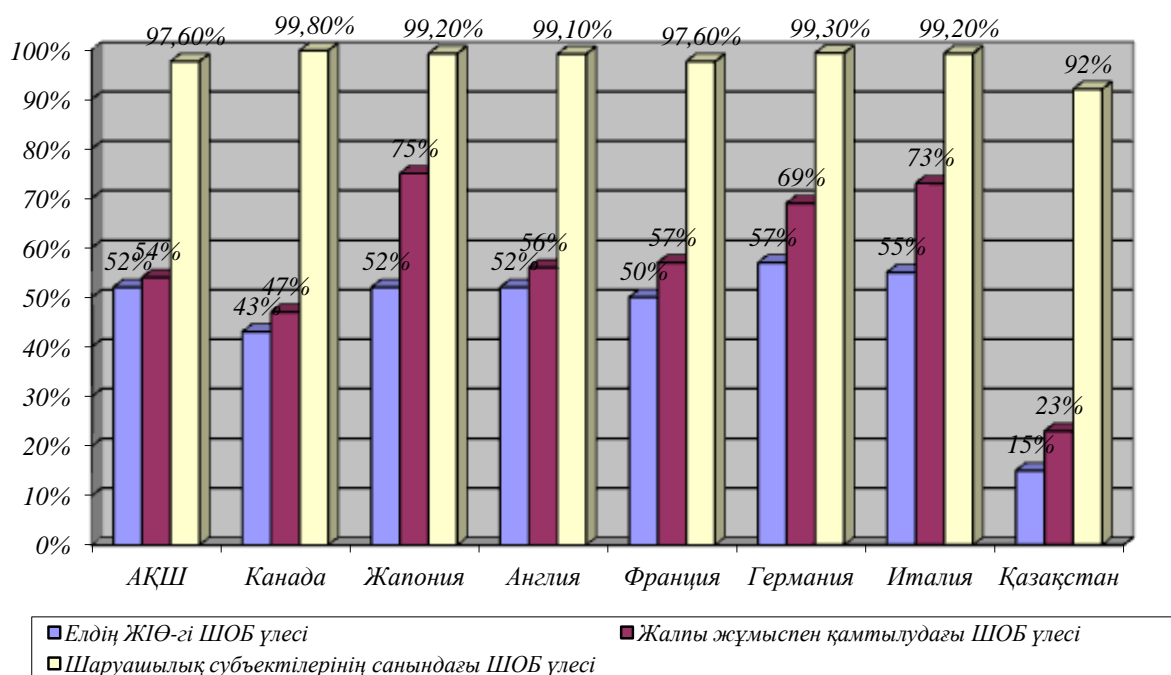
ШОБ секторынан орын алатын халықтың үлесі бойынша біздің еліміздің көрсеткіштері дамыған елдермен салыстырғанда әлдеқайда төмен. Соңғы бес жылдың ішінде Қазақстандағы бұл көрсеткіш 23% деңгейінде тұрса, дамыған елдерде 47%-дан (Канада) 75%-ға дейін (Жапония).

Қазақстанның шағын және орта бизнес субъектілерінің салалық құрылымы

бойынша өзінің шетелдік ұқсас секторларынан едәуір өзгеше болып келеді. Қазақстанның 40%-ға жуық шағын және орта бизнес субъектілері көтерме және жеке сауда саласына, 20%-дан астамы ауыл шаруашылығына тән [18].

АҚШ-та шағын және орта бизнес бизнес құрылымы өзгеше келеді: қызмет көрсету саласының басымдығы байқалады 58%, ал шағын бизнес субъектілерінің 20%-дан астамы құрылыс пен сауда саласында қызметтерін жүзеге асырады. Еуропа елдерінде де ШОБ субъектілерінің үлкен бөлігі қызмет көрсету саласына икемделген: Ұлыбританияда 23%, Польшада 35%. Мұның үстіне Ұлыбританияда ШОБ секторы мейлінше әртараптандырылған, яғни ШОБ субъектілерінің 21% - құрылыста, 12% - сауда, 7% - өнеркәсіпте, 27% - қозғалмайтын мүлік пен қаржы қызметі сфераларында жұмыс атқарады [19].

Польшада саудадағы ШОБ субъектілерінің үлесі Қазақстандағы сияқты едәуір жоғары 32% құрайды. Мұнымен бірге өнеркәсіп ШОБ айтарлықтай жоғары дамыған: оның үлесі ШОБ субъектілерінің жалпы санындағы 10% тең. Атап өтетін жағдай, ЭБДҰ-ның бірқатар елдеріндегі сияқты Польшаның ШОБ салалық құрылымында ауыл шаруашылығы жоқ, себебі аталған мемлекеттерде ШОБ-тің субъектілері болып саналмайтын шаруа және фермерлік қожалықтар айрықша статуска ие болып келеді.



10-сурет – Дамыған елдер мен Қазақстанның шағын кәсіпкерлік макрокөрсеткіштерін салыстыру  
Ескерту - [19, б. 401] дерек көзі негізінде жасақталған

Жалпы алғанда, Қазақстанның шағын кәсіпкерлік субъектілерінің салалық құрылымында соңғы жылдары жалпы сан бойынша тіркелгендердің де, сондай-ақ белсенді жұмыс істеп жатқан субъектілер бойынша да өнеркәсіптік ШКС

үлесі азайып бара жатқанын үрдіс байқалса, осы тұста сауда ШКС-нің саны артып отыр. Ол ішкі нарықтың импортқа тәуелділігін өсіреді, өйткені ШКС сататын тауарлардың басым бөлігі шет елдерден алып келінеді. Бұл мәселе бірнеше рет көрсетіп отырғандай, ШКС дамуының аталмыш үрдісі экономиканың әртараптандырылуына әсер ете алмайды, себебі әртараптандыруды қамтамасыз ету үшін өнеркәсіптік сектордағы, оның ішінде өңдеу өнеркәсібіндегі кәсіпорындар аса маңызды роль атқарады.

Сонымен, Қазақстандағы шағын кәсіпкерліктің макроэкономикалық көрсеткіштердің негізінде жасалған талдауға байланысты төмендегідей қорытындылар шығаруға болады:

- жалпы алғанда, талданып отырған секторда қайта қалпына келтіру үрдісі басталғаны байқалады, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің аса ауқымды көрсеткіштерінің өсуі орын алып отыр;

- алайда, біршама көрсеткіштердің керісінше үрдісі байқалады (жалпы ішкі өнім көрсеткіштеріндегі шағын кәсіпкерлік субъектілер өнімінің үлесі, салалық дамудың құрылымы);

- кәсіпкерлікке көмек көрсететін мемлекеттік бағдарламалар қажет, өзінің ресурстары мен табыс көздерінен кәсіпкерлікке банктердің беретін несиенің көлемі айтарлықтай қысқарды.

Жоғарыда жасалынған шолуға сәйкес шағын кәсіпкерлікті ретке келтіріп және сол шағын кәсіпкерліктегі үрдістерді қаржылық және сондай-ақ қаржылық емес құралдар арқылы жақсартып отыру үшін мемлекеттің тікелей араласуының одан да әрі қажет екендігін көрсетеді.

Қазақстан Республикасында ШОБ дамыту мәселелері ең бір маңызды мәселелердің қатарына жатады да, мемлекеттік деңгейде қарастырылады. Талдау негізінде шағын және орта бизнестің дамытудың келесідей негізгі проблеамаларын атап кетуге болады.

ШОБ мемлекеттік реттеудің біртұтас жүйесінің болмауы. Қазіргі сәтте Қазақстанда ШОБ дамытуды мемлекеттік реттеудің біртұтас жүйесі жоқ. Шағын және орта бизнесті қолдаудың қолданыстағы инфрақұрылымы тұтастай алғанда тиімсіз және кәсіпкерлік субъектілерінің біркелкі қамтылуын қамтамасыз етпейді.

Шағын және орта бизнеске арналған бағдарламалардың қанағаттанарлықсыз нәтижелері нашар тараптаумен, бақылаудың жоқтығымен, ал айқын мақсаттың, мақсаттар тұжырымдамасының жоқтығымен шартталған. Осы бағдарламалардың кейбірінің алдына қойған мақсаттарына жетпеу себептерінің бірі ШОБ қолдау бағдарламаларын жоспарлау мен әзірлеу үшін жауапты мемлекеттік мекемелердің жетіспеушілігі болып табылады. Екінші бір себеп – Қазақстанда ШОБ дамуына көмектесетін барлық желілік мекемелердің күшін жүйелеу үшін жауап беретін мемлекеттік мекеменің жоқтығы. Осындай мекеменің ШОБ арналған мемлекеттік бағдарламаларды жүйелеуге ғана емес, бағдарламалауға және орындалуын бақылауға мүмкіндігі болуы керек. Экономикалық даму және сауда министрлігінің Кәсіпкерлікті дамыту департаменті қазіргі уақытта жұмыстардың бір бөлігін атқаратын, бірақ ШОБ



жүйелеу және дамуын бағдарламалау өкілеттіктеріне ие емес орган болып табылады [21, б.19].

Елде өздерінің функцияларына байланысты кәсіпкерлікті қолдау мен дамытуды қамтамасыз ететін көптеген мемлекеттік ұйымдар жұмыс істейді. Кәсіпкерлік бойынша орталық үкілетті орган ҚР Экономикалық даму және сауда министрлігі (Кәсіпкерлікті дамыту департаменті арқылы) болып табылады.

Индустрия және жаңа технологиялар министрлігінің аясында еліміздің төмендегі салалардың өнеркәсіптік инновациялық дамуын қамтамасыз етуге бағдар алған бірқатар ұйымдар жұмыс істейді.

- Экспортқа жәрдемдесу («Kaznex» корпорациясы),
- Технологияларды табыстау (Инжиниринг және технологиялар трансферті орталығы),
- Инновациялар мен венчерлық жобалар (Ұлттық инновациялық қор),
- өнеркәсіптік және инновациялық жобаларға инвестициялар (Қазақстанның Инвестициялық қоры).

Аймақтық және жергілікті деңгейлерде кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту жөніндегі мемлекеттік институттардың бөлек тармағы бар.

Мемлекеттік ұйымдардан бөлек (олардың өздерінің саны да едәуір көп), Қазақстанда шағын және орта бизнесті қолдау ісін алдына мақсат етіп қойған, толып жатқан қоғамдық және халықаралық ұйымдар (бірлестіктер, қауымдастықтар, сауда-өнеркәсіп палаталары, кәсіпкерлікті қолдау орталықтары, халықаралық кеңесшілер, қорлар және басқалары) жұмыс істейді.

Алайда олардың барлығы бір бірімен келісіп алмастан жұмыс істейді, олардың функциялары мен жауапкершілік салаларының ара жігі айырылмаған, сондықтан ішінара бірін бірі қайталайды. Сонымен бірге, айқын қойылған мақсаттар (жекелеген жағдайларда қаржылық мақсаттарды қоспағанда), оларға жетудің объективті өлшемдері, тұтастай алғанда жұмыстың тиімділігін бағалаудың лайықты көрсеткіштері және мемлекеттің тарапынан тиісті бақылау болмауының себебінен жауапкершіліктің өзі де жоқ. Ұйымдардың бірқатары көпе-көрінеу популистік және екі жасанды мақсаттарды көздейді.

Дегенмен, кәсіпкерлерді шағын (орта) бизнес субъектілеріне жатқызу өлшемдерін әлемдік іс-тәжірибеге барынша жылдам сәйкес келтірудің орындылығы туралы мәселенің шешімі бір мәнді емес. Белгілі бір деңгейге дейін төмендетілген құндық өлшемдер шағын бизнестің пайдасына көбірек жұмыс істейді, себебі ірі кәсіпорындардың жасанды түрде «ұсақталып», жеңілдіктер алу мақсатында олардың серіктес компаниялар құруын экономикалық жағынан тиімсіз етеді. Жұмыскерлерді «көлеңкелі аймаққа» едәуір оңай болып отырған жағдайларда, тек жұмыспен қамтылған жұмыскерлердің санына бірден бір өлшем ретінде сүйену (дамыған елдердегі сияқты) тиімсіз. Ал айналымда немесе өндірістегі активтерді «көлеңкеге» шығару әлдеқайда қиын.

## 2.2 «OTRAR PLUS» ЖШС-ның экономикалық жағдайы және нарықтағы орны

«OTRAR PLUS» ЖШС 1993 жылы құрылған. Өндірістік кооператив нысанында төрт жыл бойы жұмыс істеп өндіріс ұлғаюы мен жұмысшылардың санын көбейту арқылы кәсіпорын Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексі, «Шаруашылық серіктестіктер туралы» Заңдық күші бар Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы, «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы және тағы басқа заң шығарушы мен құқықтық актілер негізінде шаруашылық жүргізуші субъектіге ауыстырылды. Серіктестік мемлекеттік тіркеуден өткен кейін, жеке меншік құқығы бар, өзіндік балансы бар, республикалық және шетелдік банктік шоттары бар, өзінің мөрі және басқа да реквизиттері бар заңды тұлға болып табылады.

«OTRAR PLUS» ЖШС өзінің қызметін толық шаруашылық есеп негізінде жүзеге асырады. Республикада және шет елде өз атынан келісім-шартқа отыруды жүзеге асырады, мүліктік және мүліктік емес құқықтарға ие болып, жауапкершілік апарды, сотта жауап тартушы және жауап апарушы ретінде қатысады. Құрылтайшы жарғылық капиталға өзінің жарнасы көлемінде серіктестіктің міндеттерімен жауапты болатын жеке тұлға болып табылады. Серіктестік өзінің міндеттерімен барлық мүлкіне жауап апарды.

Серіктестікті құру және қызмет атқарудың мақсаты өндірілген өнім, атқарылған жұмыс, көрсетілген қызметке қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыру және алынатын таза табыс негізінде кәсіпорын жұмысшылары мен құрылтайшыларының экономикалық және әлеуметтік мүдделерін жүзеге асыру болып табылады.

Серіктестік келесі қызмет түрлерін жүзеге асырады: өндірістік, сауда-саттық, делдалдық-коммерциялық, олар өз кезегінде келесілерді жатқызады:

- металдық құрылғылар, визуалды және түстік жарнаманы дайындау, құру жұмыстары және монтаж;

- жарнамалық өнімді шығару, символдарды шығару, фирмалық белгілер, дизайнерлік құру жұмыстары;

- көркем-безендірушілік қызмет, көркем және сувенирлік өнімдерді шығару;

- баспашылық қызмет, полиграфиялық және баспа өнімдерін шығару;

- қоғамдық тұтыну тауарлар өндірісі, өндірістік-техникалық тауарлар өндірісі;

- өндірістік-техникалық өнімдерді сату, сатып алу бойынша коммерциялық қызметті атқару. Бұған шикізат, материалдар, құрал-жабдықтар, техника, жанармай, қоғамдық тауарлар, өнімдер жатады.

- сауда-саттық қызмет;

- әр түрлі өндірістік-техникалық бағыттағы өнімдерді көтерме және бөлшек сауданы жүргізу, ұйымдастыру. Бұған шикізат, материалдар, қоғамдық

тұтыну тауарлары, әр түрлі тауарлар, өнімдер, автокөліктік құралдар мен механизмдерді айырбастау және делдалдық операцияларды жүргізу;

- делдалдық және жабдықтау қызметі;
- өндірушілер мен тұтынушылар арасындағы келісімдік қатынастарды алыптастыру, маркетинг, менеджмент;
- жарнама-ақпараттық қызмет.

Серіктестік қызметінің мақсаты өз тұтынушыларын қанағаттандыру болып табылады. Оның тұтынушыларына: Қазақстан Республикасында және одан тыс жерлерде қызмет атқарушы кәсіпорындарды шаруашылық қызмет өндірісінен барынша таза табыс түсіретін сапалы жарнамалық өнім шығару. Серіктестік шығарушы өнім ассортименті 100- ге жуық. Тұтынушылық сұраныс құрылымының өзгеруінен соңғы жылы шығарылатын өнім ассортименті кеңейді.

Барлық өндірілетін өнім алты топқа бөлінген:

- Баспа өнімдері: жалаулар, ауыстырушылар, плакаттар, марапаттау ленталары, палаткалар, қолшатырлар, тенттер, орамалар, пакеттер.
- Тігу өнімдері: баскиімдер, киім-кешек, арнайы қызметкерлер киімі, жалаулар және басқа да өнімдерді тігу.
- Шелкография – бұйымға логотипті жасау, оның ішіне: стикерлер, трансферттер, диспенсерлер, қаламсаптар, қапшықтар т.б. жатады.
- Тігін өнімі: погондар, тігіншемелер.
- Биллбордтар.
- Түсті жарнама.

2- кесте – «OTRAR PLUS» ЖШС- ның 2017-2018 жж. техникалық-экономикалық көрсеткіштері

№	Көрсеткіштер	01.01.2018	01.01.2019
1	2	3	4
1	Өнім өткізуден түскен табыс, мың тг.	114666	249600
2	Өнімнің өзіндік құны, мың тг.	93680	209363
3	Жиынтық табыс, мың тг.	20986	39237
4	Негізгі қызметтен түскен табыс, мың тг.	10460	12120
5	Негізгі емес қызметтен түскен табыс, мың тг.	10460	12120
6	Салық салудан кейінгі негізгі емес қызметтен түскен табыс, мың тг.	7322	8484
7	Таза табыс, мың тг.	7322	8484
8	Жұмысшылардың орташа тізімі, адам	112	124
9	Қорқайтарымдылық, тг.	3,91	6,28
10	Қорсыйымдылық, тг.	0,26	0,16
11	Активті бөлімнің қорқайтарымдылығы	4,50	7049
12	Еңбектің қорқаруландырылуы, мың тг.	262,142	319,227
13	Материал қайтарымдылығы, тг.	21,10	31,11
14	Материал сыйымдылығы, тг.	0,047	0,032
15	Бір жұмысшының жылдық орташа тигізген үлесі, мың тг.	1023,804	2004,839

Өндірілетін өнімнің үлкен үлесі баспа өнімдеріне (58%), түсті жарнамаға 14%, биллбордтарға - 10%, тігін өнімдеріне – 9%, шелкографияға – 9% келеді.

Техникалық-экономикалық көрсеткіштердің талдауы келесі бағыттарды анықтады:

- зерттелген аралықта кәсіпорын табыстарының барлық түрлері (өнім өткізуден түскен табыс, жиынтық табыс, негізгі қызметтен түскен табыс, салық салуға дейін және салық салудан кейін негізгі емес қызметтен түскен табыс, таза табыс) көбейді, бұл өндірістің ұлғаюы мен көлемінің өсуіне байланысты;

- өнімнің өзіндік құны өсті, бірақ оның өсу қарқыны таза табыс көрсеткішінде айқын көрінбейді;

- жұмысшылардың орташа тізімі ұлғайды;

- соған байланысты әрбір жұмысшының жылдық орташа қызмет жасауы екі есеге жуық өсті;

- қорқайтарымдылық, еңбектің қорқаруландырылу көрсеткіштері өсіп, сәйкесінше қорсыйымдылық көрсеткіші төмендеді;

материал қайтарымдылығы өсіп, материал сыйымдылығы төмендеді.

Талданатын кезең ішінде кәсіпорын қызметін суреттеу үшін кәсіпорынның өндірістік күштерін толық, тиімді пайдаланылуын талдау қажет. Осыған орай шығарылған өнім ассортименті кең болғаннан кейін, өнімнің негізгі 6 тобын белгілеп көрсеттім. әр топ бойынша өндірілген өнім проценттік көрсеткіштермен анықталған. Талдаудың қорытындылары 3- кестеде көрсетілген. Барлық талдау кезеңінде кәсіпорын өндірістік күштерінің тиімді пайдаланылуы 100%-ке жеткен жоқ. Мысалы баспа өнімдерінен өндірістік күштердің максималды тиімді пайдаланылуы 2018 жылы 70,3%-ті құрады, ал минималды пайдаланылуы 62,8% құрды; шелкография өнімдері бойынша 73,3%-тен 81,1%-ке дейін өсті. Өндірістік күштердің тиімді пайдаланудың ең төменгі көрсеткіштері тігін өнімдерінде 33,3 көрсетіледі. Тігу өндірісі мен билбордтар өнімдерінің жағдайлары салыстырмалы түрде бірдей болып келеді. Осы өнімдердің өндірістік күштерін тиімді пайдаланудың көрсеткіштері 51,8% және 49,7%-ке дейін өсті.

3-кесте– «OTRAR PLUS» ЖШС-ның 2017-2018жж. өндірістік күштердің тиімді пайдаланылуы, %

№	Көрсеткіштер	01.01.2018	01.01.2019
1	Баспа өнімдері	62,8	70,3
2	Тігу өнімдері	45,6	51,8
3	Тігін өнімдері	27,6	33,3
4	Шелкография өнімдері	73,3	81,1
5	Биллбордтар	40,0	49,7
6	Өнімнің 5 негізгі топтары бойынша өндірістік күштерді орташа пайдаланудың орташа көрсеткіші	49,86	57,24

Жалпы алғанда зерттеу аралығында өндірістік күштердің пайдаланылу қарқыны өсті: баспа өнімдерінде 62,8-ден 70,3%-ке, тігу өнімдерінде – 45,6-дан 51,8%-ке, тігін өнімдерінде 27,6-дан 33,3%-ке, шелкография өнімдерінде 73,3-тен 81,1%-ке және билбордтарда 40,0-тан 49,7%-ке дейін.

Кәсіпорында негізгі қорлар көлемі интенсивті өскендіктен, кәсіпорын өндіріс көлемі мен өнім өткізуді көбейту керек болатын. 2010 жылға өндірістік күштердің пайдаланылуы орташа 49,86%-тің құрды. Сол себептен кәсіпорын басшылығы өнім өткізудің жаңа тауарларын тауып бейімделуі керек.

Өндірістік күштердің пайдалану тиімділігін анықтағаннан кейін, негізгі капиталды қолдану мен зерттелетін кезеңде кәсіпорынның мүліктік жағдайын бағалайық. Қаржылық- шаруашылық қызметті бағалаудың көрсеткіштер жүйесінде кәсіпорынның мүліктік жағдайын бағалау үлкен рөл атқарады. Кәсіпорынның мүліктік жағдайын бағалаудан басқа оның түрлі қорларын пайдалануға талдау өткізу керек. Талдаудың нәтижелері келесі кестеде көрсетілген.

4- кесте– «OTRAR PLUS» ЖШС- ның 2017-2018жж. негізгі қорларын пайдалану мен мүліктік жағдайының тиімділігі

№	Көрсеткіштері	01.01.2018	01.01.2019
1	Қорқайтарымдылығы	3,91	6,28
2	Қорсыйымдылығы	0,26	0,16
3	Негізгі қорлардың активті бөлімінің қорқайтарымдылығы	4,50	7,49
4	Еңбектің капитал қаруландырылуы	262142,9	319227
5	Ескіру коэффициенті	0,42	0,45
6	Қажеттілік коэффициенті	0,58	0,55
7	Негізгі қорлардың жаңару коэффициенті	0,14	0,26
Ескерту - [23] дерек көзі негізінде жасақталған			

Негізгі қорлардың қорқайтарымдылық динамикасының талдауы келесіні көрсетеді: зерттелген периодта қорқайтарымдылық ұлғайды, көрсеткіштің минималды көрінісі 2017 жылы 3,91 құраса, максималды – 6,28 теңгені құрды. Бұл прогресс өнім көлемінің өсуінен болып отыр.

Қорқайтарымдылық негізгі қорлардың активті бөлімінің көлеміне тәуелді болғандықтан, негізгі қорлардың активті бөлімінің қорқайтарымдылығын анықтайық. Бұл көрсеткіш жалпы қорқайтарымдылық көрсеткішіне тәуелді өзгереді, 2017-2018 жылдары 4,50- ден 7,49 теңгеге дейін өсті. Негізгі қорлардың ішіндегі активті бөлімінің үлесі 100%-ке дейін жететінін айта кету керек.

Қорсыйымдылық қорқайтарымдылық көрсеткішіне сәйкес керісінше өзгереді: 0,26-дан 0,16-ға дейін төмендеді. Бұл өндіріс көлемінің өсуіне әсер етеді, сәйкесінше негізгі қорларды пайдалану тиімділігінің өсуіне әсер етеді.

Қорлардың қажеттілік дәрежесі төмендейді, бұны қорлардың ескіру және қажеттілік коэффициенттерінің көрсеткіштері дәлелдейді. Кәсіпорын қорларының ескіру дәрежесі жоғарғы жаңару көрсеткіштерімен реттеледі.

Сондықтан да кәсіпорын қорларының ескіруі 45%-тен аспайды. Кәсіпорын құрал-жабдықтары толығымен жаңартылмайды, өйткені ескісінің белгілі бір бөлігі жұмыс істеп тұрады.

Еңбектің қорқаруландырылуы зерттелетін периодта өскен, бұл кәсіпорын негізгі капитал көлемінің өсуіне байланысты.

Жалпы кәсіпорын бойынша келесілерді белгілеп өтуге болады: 1) жұмысшылардың орташа тізімі 124 адамға дейін жетті; 2) 2018 жылға қорқайтарымдылық максималды көлеміне жетті – 12, 13; 3) қорлардың активті бөлімінің қорқайтарымдылығы да өсуде; 4) әрбір жұмысшының капитал қаруландырылуы ұлғайды; 5) кезең соңына қарай өндірістің қорсыйымдылығы 0,08-ге жетіп, төмендеді; 6) кезең соңына қарай 0,55-ке қорлар қажеттілік дәрежесі төмендегендіктен ескіру коэффициентінің өсуін көрсетеді – 0,45.

Кәсіпорынның негізгі қорларын пайдалану тиімділігін анықтағаннан кейін, материалдар мен айналым қорларды пайдалану тиімділігін анықтау қажет. Материалдар мен айналым қорларын пайдалану тиімділігін талдау нәтижелері 5-кестеде көрсетілген.

5-кесте – «OTRAR PLUS» ЖШС-ның 2017-2018 жж. материалдар мен айналым қорларын пайдалану

№	Көрсеткіштер	01.01.2018	01.01.2019
1	Материал қайтарымдылығы	21,10	31,11
2	Материал сыйымдылығы	0,047	0,032
3	Айналым қорларының айналым саны	16,82	21,97
4	Бір айналымның айналу ұзақтығы	21,40	16,39
Ескерту - [23] дерек көзі негізінде жасақталған			

2018 жылы материал қайтарымдылығының көлемі жоғарылады, алайда қолданылған материалдар көлемі азайғанына байланысты емес. Жоғарылау өнім өткізуден түскен табыстың ұлғаюынан болды.

Өнімнің материалсыйымдылығының көлемі материалқайтарымдылығына кері болғандықтан, сәйкесінше көрсеткіш кері өзгереді. Осылайша минималды материал сыйымдылығы 2018 жылы 0,032-ге тең болса, максималды материал сыйымдылығының 2017 жылы 0,047-ге тең болды.

Материалдық айналым қорларының айналым саны өсті, бұл өткізуден түскен табыстың өсуіне байланысты болды. Максималды айналым 2018 жылы байқалды – жылына 21,97 айналым саны, ал минималды айналым 2017 жылы болды – жылына 6,82 айналым саны.

Бір айналымдық ұзақтығы жасалатын айналым санына тәуелді болғандықтан, бір айналымның минималды ұзақтығы жасалатын айналым санының максималды көлеміне байланысты. Бір айналымның максималды ұзақтығы 2017 жылы 21,4 күнді құрды, ал минималды ұзақтығы 2018 жылы 16,4 күнді құрды. Жалпылама материалдар мен айналым қорларын пайдалану тиімділігі максималды көрсеткіштерге жетті. Кәсіпорында материалдық қорлардың көбеюі болып жатыр. Материалдық қорлардың көбеюі сәтсіз,

өйткені айналым қорларын пайдалану тиімділігі төмендейді. Сол себептен материалдар алу үшін салынған қорларды айналымнан алып тастайды.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігін сипаттауда еңбек қорларын пайдалану сапасы үлкен рөл атқарады. Өнімді өндіру көрсеткішімен бірге, жұмысшылардың еңбекақы көлеміне де назар аудару керек. Осы екі көрсеткішті салыстырып, қайсысының өсу қарқыны жоғары болатынын байқауымыз керек. Егер еңбекақы көлемінің өсу қарқыны өндіру көрсеткішінен жоғары болса, онда еңбек ресурстарының пайдаланылуы тиімсіз болады. Ал керісінше болса, жұмысшыларды марапаттау жүйесінің «кедей» болуы байқалып, олардың еңбегіне мотивацияның жетіспеуі байқалады.

Еңбек ресурстарын тиімді пайдалануды анықтау үшін өндірілген өнімнің әрбір теңгеге жұмсалған жұмысшының еңбекақысы көрсеткішін қолдануға болады. Бұл көрсеткіш өнім құнының өсу қарқыны мен еңбекақының өсу қарқынын салыстыруға мүмкіндік береді. Кәсіпорын цехтарында шығарылған өнімнің әртүрлілігіне байланысты өнімді натуралды өлшемде санауға да болмайды, уақыт нормасында да өлшеуге болмайды. Бұл көрсеткіштерді натуралды түрде анықтау және еңбек сыйымдылығы көрсеткіштерін анықтау мүмкін емес [24, б.188].

Кадрлар ағымы өте жоғары. Жалпы алғанда еңбек ресурстарын пайдалану сапасын бағалағанда, кәсіпорында қолданылатын еңбекті марапаттау мен мотивация облысындағы саясат әлсіз болып келеді.

6-кестенің берілгендері бойынша жалпы капитал рентабельділігі төмендеді, 2017 жылы – 0,19, ал 2018 жылы 0,18-ге тең болды. Берілген көрсеткіштің 2018 жылға төмендеуі жалпы капиталдың өсуімен сипатталады. Бұл өндіріс көлемінің өсуіне байланысты болды. Таза табыстың 2018 жылға қарай өсуі айқын көрінген жоқ. Жалпы бұл көрсеткіш тиімді болып саналады, өйткені өндіріс көлемі ұлғайып, пайда көлемінің тұрақты өсуі байқалды.

Өзіндік капитал рентабельділігінің динамикасын талдауға назар аударсық, оның көрсеткіштері тұрақты және жалпылама өсу бағыттары бар.

6-кесте– «OTRAR PLUS» ЖШС-ның 2017-2018жж. рентабельділігін бағалау

№	Көрсеткіштер	01.01.2018	01.01.2019
1	Жалпы капитал рентабельділігі	0,19	0,18
2	Өзіндік капитал рентабельділігі	0,33	0,30
3	Сатылымдар рентабельділігі	0,18	0,16
4	Өндірістік қорлар рентабельділігі	0,16	0,10
Ескерту - [23] дерек көзі негізінде жасақталған			

Бірақ периодтың соңына қарай өзіндік капитал рентабельділігі минималды деңгейіне түсіп 0,3-ке теңелді. 2018 жылға қарай бұл көрсеткіштің төмендеу себебі – кәсіпорын пайдасының өсу қарқыны жеткіліксіз болғаны мен өзіндік капитал көлемінің өсуі. 6-кестедегі берілгендердің анализі келесіні көрсетті: сатылымдар рентабельділігі төмендеді, бұл өнімнің өзіндік құнының өсуіне байланысты болды. Өнімнің өзіндік құны 2018 жылға қарай 8%-ке өсті, яғни

5620928 теңгені құрды. Сатылым рентабельділігі 2017 жылы 0,18-ге тең болды, ал 2018 жылы – 0,16. Осыған қоса рентабельділік деңгейінің төмендеуі өнім өткізуден түскен табыс деңгейінің төменгі деңгейіне байланысты болды. Өткізуден түскен табыс деңгейі өз кезегінде сол уақытта нарықта қалыптасқан жалпы кризистік жағдаймен айқындалады. Бәсекелес кәсіпорындар – жарнамалық өнімді өндірушілер саны өсіп, нәтижесіне кәсіпорын өніміне барлық бағалар төмендеді. Өндірістік қорлардың рентабельділігі де талдау кезеңінде төмендеді, оның максималды көлемі 2017 жылы 0,16-ға теңелді, ал минималды көлемі 2018 жылы 0,10-ға тең болды. Өндірістік қорлар рентабельділігінің төмендеуі негізгі және айналмалы қорлар көлемінің өсуіне, пайданың өсу қарқынының төмендеуіне байланысты болды.

Кәсіпорын рентабельділігінің көрсеткіштерін анықтағаннан кейін оның әр түрлі айналымдылық көрсеткіштерінің көмегімен кәсіби белсенділігін бағалау керек. Айналымдылық көрсеткіштерін анықтау берілгендері форма №1,2-де берілген. Талдау нәтижелері 7-кестеде көрсетілген.

7- кесте – «OTRAR PLUS» ЖШС- ның 2017-2018 жж. кәсіби белсенділігінің көрсеткіштері

№	Көрсеткіштер	01.01.2018	01.01.2019
1	2	3	4
1	Капиталдың жалпы айналымдылық коэффициенті	22,9	5,17
2	Өзіндік капитал айналымдылық коэффициенті	5,19	8,70
3	Негізгі капитал айналымдылық коэффициенті	6,08	10,43
4	Қорлар мен шығындар айналымдылығының коэффициенті	21,09	31,11
5	Дайын өнім айналымдылығының коэффициенті	100,41	257,08
6	Дебиторлық борыштар айналымдылығының коэффициенті	15,56	25,37
7	Мобильді қорлар айналымдылығының коэффициенті	119,07	336,4
8	Кредиторлық борыштар айналымдылығының коэффициенті	30,67	50,40
9	Ағымдық активтер айналымдылығының коэффициенті	6,77	5,70
Ескерту - [23] дерек көзі негізінде жасақталған			

7- кестедегі берілгендерді талдау барысында жалпы және өзіндік капиталдың айналымдылығының өсу бағыттары айқындалады, бұл кәсіпорынның жыл сайынғы пайдасының өсуіне байланысты. Айналымдылықтың минималды көрінісі 2017 жыл болды, максималды – 2018 жылы. Кәсіпорын өнімдері өткізуден түскен табыстың өсу қарқыны жоғары болғандықтан, негізгі капитал айналымдылық коэффициенті өсті. Негізгі капитал айналымдылығы 2018 жылы максималды болды – 10,43, ал минималды көрінісі 6,08 болды. Айналымдылықтың түсуі кәсіпорын негізгі капитал көлемінің өсуімен түсіндіріледі.

Кәсіпорынның ағымдағы активтер ағымдылық айналымдылығының талдауы нәтижесінде 2018 жылы бұл көрсеткіш 5,7 айналым санына жетіп,



төмендегенін көреміз. Оның себебі – кәсіпорын мобильді қорлар көлемінің өсуі. Кәсіпорын активтерінің күрт өсуі 2018 жылы байқалды.

Қорлар мен шығындар талдауы барысында 2010 жылға дейін материалдар айналымдылығы төмендеген. Өйткені кәсіпорын қорлары мен шығындар көлемі ұлғайды. Бірақ 2018 жылы қорлар айналымдылығы өзінің максималды деңгейіне жетті – 31,11 айналым саны. Бұндай жағдайға өнім өткізуден түскен табыс көлемінің күрт өсуі әсерін тигізді.

Дайын өнім айналымдылығы жыл сайын жоғарылады, 2018 жылға 257,08 айналым санына жетті. Дайын өнім айналымдылығының өсуі өткізуден түскен табыс келбетіндегі дайын өнім көрсеткіштерінің төменгі деңгейімен айқындалады. Белгілі бір себептерге байланысты өндірілген өнім сатып алушымен қайтарылып, кәсіпорынның қоймаларында жатты. Ал рентабельділік көрсеткіштерінің жағдайы басқаша, зерттеу аралығының соңында кейбір көрсеткіштер төмендеді. Бұл нарықта қалыптасқан қалыпты емес жағдайларға байланысты болды: нарықта бәсекелестердің үлкен көлемінің пайда болуы, сәйкесінше өнім бағасының төмендеуіне әкелді, осыдан өнім өткізуден түскен табыс көлемінің және пайданың азаюы болды. Айта кететін жәйт, 2018 жыл өзіндік капиталдың, негізгі қорлардың және кәсіпорын өндіріс көлемінің күрт өсуі байқалды. Сатылым рентабельділігінің жағдайлары бірқалыпты емес, оның бір-ақ көрсеткіші бар және ол зерттелген уақытта төмендеді. Мұның себебі - өнімнің өзіндік құнының өсуі, өнім өткізуден түскен жалпы табыстың негізінде кәсіпорынның жиынтық табыс көлемінің төмендеуі. Ресурстарды тиімді пайдалануды бағалау үшін екі көрсеткіштер тобын анықтау керек: өтімділік көрсеткіштері және қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері.

Өтімділік көрсеткіштерін талдау арқылы кәсіпорынның өз міндеттемелерін жабу қабілеттілігін анықтай аламыз. Банктор категориясына ұшырамай кәсіпорын міндеттемелерінің көлемі мен оларды жабу қабілеттілігі болашақ партнерлер мен сыртқы контрагенттерді қызықтырады. Өтімділікті бағалау бірнеше көрсеткіш бойынша жүргізіледі.

8- кесте– «OTRAR PLUS» ЖШС- ның 2017-2018 жж. өтімділік көрсеткіштері

№	Көрсеткіштер	01.01.2018	01.01.2019
1	Өзіндік айналым қорларының көлемі, мың теңге	4779,795	5329,725
2	Өзіндік айналым қорларының маневрлігі	0,22	0,19
3	Жалпы жабу коэффициенті	1,60	1,60
4	Жылдам өтімділік коэффициенті	1,76	1,83
5	Абсолютті өтімділік коэффициенті	0,16	0,10
6	Активтерде айналым қорларының үлесі	0,51	0,50
7	Өзіндік айналым қорларымен қамтамасыз ету коэффициенті	0,25	0,22
8	ТМҚ-ны жабу коэффициенті	0,49	0,42
Ескерту - [23] дерек көзі негізінде жасақталған			

Кәсіпорын иелігінде өзіндік айналым қорларының үлкен көлемі 2018 жылы тіркелген – 5329,725 мың теңге, төменгі көлемі 2017 жылы тіркелген – 4779,795. Зерттелетін кезеңде да, оның алдындағы кезеңде де өзіндік айналым қорларының көлемі әрдайым өсіп тұратын. Бұл кәсіпорынның өзіндік капиталының өсуіне байланысты болды. Өзіндік айналым қорларының маневрлігін бағалауда оның кәсіпорындағы көрсеткіштері шамалы төмен. Бұл көрсеткіш өнеркәсіп кәсіпорындары үшін бірқалыпты болатын еді. Маневрлік коэффициентінің төменгі деңгейі келесімен айқындалады: кәсіпорынның өзіндік қорлардың үлкен бөлігі мобильді емес сипатына тіркелген, олардың өтімділігі төменірек, яғни олар қолма-қол ақша түріне жылдам емес, біртіндеп айналады.

Маневрлік көрсеткіштерінің төмендеуі байқалды. Көрсеткіштің төмендеуі келесіге тәуелді болды: кәсіпорынның негізгі қорлары көбіне өзіндік капитал негізінде құрылды, нәтижесінде өзіндік айналым қорлары азайып, өзіндік капитал ұлғаяды.

Кәсіпорын өзінің міндеттемелерін жабу қабілеттілігін сипаттайтын көрсеткіштің бірі болып жалпы жабу коэффициенті (ағымдағы өтімділік коэффициенті) табылады. Бұл көрсеткіштің тұрақты саны 1 мен 3-тің арасында болуы керек. Егер коэффициент 1-ден төмен болса, онда кәсіпорын ағымдағы активтер арқылы өзінің міндеттемелерін жабуға қабілетсіз, бұндай кәсіпорын төлеуге қабілетсіз болып саналады. Ағымдағы активтердің ағымдағы міндеттемелерден 3 есеге артық болуы тиімсіз болып табылады. Бұндай жағдай болса, кәсіпорын қорларының салынуы оларды пайдалану рационалды емес және тиімді емес болып саналады. Қарастырылып отырған кәсіпорында зерттелген кезеңде жабу коэффициентінің мәні бірқалыпты болды: 2017, 2018 жылдары 1,6 тең болды. Бұл көрсеткіштің осындай көрінісі кәсіпорын ағымдағы активтері көлемінің өсуі әсер етті.

Жылдам өтімділік коэффициенті көмегімен жылдам өтімділікті активтер активтер арқылы міндеттемелердің қандай бөлігін жабуға болатындығын анықтаймыз. Әр түрлі авторлар өтімділік коэффициентінің аралығын әр түрлі етіп белгілейді. Орташа алғанда берілген көрсеткіштің мөлшері «0,5-1,0» аралығында болуы керек. Бұл коэффициенттің максимумы 2018 жылы 0,91-ге тең болды, ал 2017 жылы бұл коэффициент төменірек, бірақ бірқалыпты болды. Ақша құралдары арқылы кәсіпорын міндеттемелерінің қай бөлігін кез келген уақытта жаба алатынын абсолютті өтімділік коэффициенті көрсете алады. Бұл көрсеткіш бірнеше жылдар бойы төмендеуде болды. Ағымдағы активтер көлемінің өсуі негізінде ақша қорларының жетіспеуіне байланысты болды.

Келесі талданатын көрсеткіш Активтерде айналым қорларының үлесі болып табылады. Айналым қорларының максималды үлесі 2017 жылы – 0,51 негізінде байқалды, ал 2018 жылы бұл көрсеткіш сәл төмендеп 0,5-ке теңелді. Бұл активтерде айналым қорлары үлес салмағының төмендеуіне емес, жалпы активтер сомасында ұзақ мерзімді активтер үлесінің өсуіне байланысты болды.

Айнылым қорларын сипаттау үшін, осы қорлардың ішінде запастардың үлесі қандай екендігін анықтау керек. Осы көрсеткіш көлемі төмен болған

сайын, кәсіпорынның айналым қорларының тиімділігі арта түседі. Материал запастарының максималды үлесі 2018 жылы көрініп, 0,53-ке теңелді. Бұл көрсеткіштің өсуі айналым қорларының пайдалану тиімділігінің жоқтығына сілтейді. Материалды запастар қорлары айналымнан алынып тасталғаннан кейін, ақша ресурстарының көлемі азайып, айналым қорлар құрамындағы запастар өсуі байқалды. Запастарды дәл сипаттау үшін, жабу запастар құрамындағы өзіндік қорлар үлесін анықтау қажет. Егер осы көрсеткіштің көлемі 1-ден аз болса, онда қорлар кәсіпорын міндеттемелерінің өсуі арқылы сатып алынады. Зерттелген уақыт ішінде бұл көрсеткіш 1-ден асқан жоқ, сәйкесінше төмендеу бағытын алды. Осы көрсеткішті талдау арқылы келесі нәтижелерді ұсынамыз: материалдық запастар көлемінің өсуі кәсіпорынның міндеттемелері көлемінің өсуіне байланысты болды.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы талдауының нәтижелері 9-кестеде берілген.

9- кесте – «OTRAR PLUS» ЖШС- ның 2017-2018 жж. қаржылық тұрақтылығы

№	Көрсеткіштер	01.01.2018	01.01.2019
1	Тәуелсіздік коэффициенті	0,58	0,59
2	Тәуелділік коэффициенті	0,42	0,41
3	Қаржыландыру коэффициенті	4,90	5,30
4	Қарыздық және өзіндік қорлар арасындағы байланыс коэффициенті	0,20	0,19
5	Қаржылық тұрақтылық коэффициенті	0,62	0,61
6	Инвестициялау коэффициенті	1,17	1,20
7	Ұзақ мерзімді қаржылық қорларды жұмылдыру коэффициенті	0,07	0,02
8	Кредиторлық борыштар коэффициенті	0,11	0,11
Ескерту - [23] дерек көзі негізінде жасақталған			

Кестедегі берілгендердің талдауын өзіндік капитал шоғырландыруды коэффициентінен (тәуелсіздік коэффициенті) бастаймыз. Бұл көрсеткіш кәсіпорынның қарыздық қорларға деген тәуелділік деңгейін анықтау үшін қажет. Зерттелген кезеңде өзіндік капитал шоғырландырылуы 0,58-ден 0,59-ға дейін сәл ғана өсті. Көрсеткіштің осындай деңгейі жоғары және осы көрсеткішке тіркелген барлық келісілген нормаларға (0,5-0,6) келісіп тұр. Бұл көрсеткіштің өсу бағыты кәсіпорынның қаржылық тәуелсіздігінің өсуімен айқындалады.

Өзіндік капитал шоғырландырылуының кері көрсеткіші ретінде қаржылық тәуелділік коэффициенті қатысады. Талданатын периодта кәсіпорынның қаржылық тәуелділігі 0,42-ден 0,41-ге дейін сәл төмендеді. Бұл көрсеткіштің төменгі деңгейі өзіндік капиталдың кәсіпорын қорларының үлкен көлемін алып жатқанымен, сәйкесінше кәсіпорын осы сыртқы кредиторларға тәуелді еместігімен айқындалады. Зерттелген периодта барлық көрсеткіштер барынша

төменгі деңгейде болғандықтан, инвестиция түріндегі сыртқы қаржылық ресурстарға, ұзақ мерзімді несиелерге тапшылық болып жатты. Инвестицияларды өндіріс дамуына бағыттауға болатын еді. Бұны келесі көрсеткіштерді есептеу арқылы көруге болады. Қаржылық тұрақтылық коэффициенті жалпы капиталда өзіндік және ұзақ мерзімді қарыздық қорларының үлесін сипаттайды. Коэффициенттің тұрақты деп ұйғарғандағы саны 0,9-ға тең, ал оның тиімсіз жағдайы 0,75-ке дейін төмендегенде болады.

Зерттелген кезеңде бұл көрсеткіш оның тиімсіз деңгейінен де төмен болды, 2010 жылы – 0,62 және 2018 жылы – 0,61-ге тең болды. 2018 жылы жұмылдырылған капитал көлемі 2017 жылға қарағанда төмен болды. Әрі қарай жұмылдырылатын ұзақ мерзімді қарыздық қорлар коэффициенттерін қарастырайық, оның көмегімен өндірісті жаңарту мен ұлғайту мақсатында кәсіпорынның қарыздық қорларын пайдалану тиімділігін бағалаймыз. Осы көрсеткіштің көлемдерін есептеп, алдыңғы жағдайды көре аламыз. Ұзақ мерзімді қарыздық қорларын жұмылдыру көрсеткіштері өте төмен және болашақта төмендеу бағытын алды. Кредиторлық борыштар коэффициентінің нәтижесінде жалпы қорлар көлеміндегі кредиторлық борыштардың өсуі болды.

Қаржылық тұрақтылықты сипаттайтын келесі көрсеткіш қаржыландыру коэффициенті болып табылады. Кәсіпорын қызметінің қай бөлігі өзіндік қорлар арқылы қаржыландырылатындығын және қай бөлігі қарыз капиталы арқылы қаржыландырылатындығын көрсетеді. Коэффициенттің минималды көлемі – 2017 жылы 4,9, ал максималды көлемі – 2018 жылы 5,3-ке теңелді. Осылайша, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы жоғары деңгейде, өйткені кәсіпорындағы қаржыландыру коэффициенттері салыстырмалы түрде жоғары.

Қаржыландыру коэффициентіне кері көрсеткіш қарыздық және өзіндік қорлар арасындағы байланысты көрсетеді. Көрсеткіштің барлық көріністері 1-ден аспайды. Бұл дегеніміз - кәсіпорын жұмылдырылған қорларға тәуелділігі өте төмен. Тағы бір көрсеткішті есептейік, капитал құрылымының қалыптасу рационалдығын сипаттайтын, - инвестициялау көрсеткіші. Зерттелетін кезеңнің басында 2017 жылы инвестициялау коэффициенті 1,17 тең болды. Яғни кәсіпорынның негізгі қорларын сатып алуда қарыздық капиталы да қолданылады. 2018 жылға қарай жағдай өзгерді, 1,2 теңелді. Соңғы мәліметтер бойынша өзіндік капитал тек негізгі қорларды алуда ғана емес, сонымен бірге кәсіпорынның басқа активтерін алуда да жұмсалды. Басқаша айтқанда, өзіндік капиталдың өсуі кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын одан сайын күшейтті.

### **3 Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпорындар қызметінің тиімділігін арттыру жолдары**

#### **3.1 Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпорындарды мемлекеттік қолдау**

Нарық жағдайында шағын және орта бизнестің тиімділігі мен басқару стратегиясын анықтау формалары мен әдістерін уақыт талабына сай жетілдіріп отыру маңызды. Кәсіпкерлік әрекет нарықтың талаптарына сай тез бейімделуі мен оның тиімділігін жоғарылатудың басты шарты.

Кәсіпкерлік қызметті басқару кезінде тиімді шешім қабылдау үшін әр түрлі сұрақтар туындайды. Тиімді қызмет ету үшін зерттеліп отырған кәсіпкерлік субъектісінің басшылары жоғары біліктілікпен басқарудың әдіс-тәсілдерін дұрыс жүргізуі өте маңызды.

Қызмет ету тиімділігін арттыру шағын және орта бизнесті қаржылық ресурстармен қамтамасыз ету және болашақтағы мүмкіншіліктерін бағалау болып табылады. Ол кәсіпорынның нақты мүмкіншіліктерін зерттеу арқылы жүзеге асырылуы қажет. Сондай-ақ негізгі және айналмалы капиталы, меншікті және қарыз капиталын жақсарту, жетілдіру, табысты үлестіру, инвестициялық және баға саясаты дұрыс жүргізу сияқты ішкі және сыртқы факторларды қамтиды. Қызмет ету тиімділігін арттыруды басты назар: ішкі резервтерді анықтауға, ақша табыстарын көтеруге, өнім мен қызметтің өзіндік құнын максималды төмендетуге, табысты бөлудің дұрыс саясатын таңдауға, капиталды тиімді қолдануға аударылуы керек.

Кәсіпорын табысты және шығынсыз қызметін қалыптастыру қажет. Ал ол үшін кәсіпорынның өндірістік қуаттарын барынша толық қолдану керек, өндірілген өнімнің, көрсетілген қызметтің сапасын, бәсеке қабілеттілігін жоғарылату керек. Ресурсты үнемдейтін технология қолдану қажет.

Сонымен қатар дамыған елдер тәжірибесінде көп қолданылатын кәсіпкерлік қызметті сақтандыру үрдісін өз елімізде, соның ішінде экономиканың нақты секторында жұмыс жасап отырған кәсіпорындардың жұмысын ынталандыру үшін қолдынуға болады. Мұнымен қоса әр түрлі тәуекелдердің алдын алу мақсаттарында резервтік қордың мөлшерін көбейту керек, ал резервтік қордың көбеюі кәсіпорынды реконструкциялауға, жаңа техникамен және технологиямен қамтамасыз етуге, яғни еңбек өнімділігін жоғарылатуға мүмкіндік береді.

Көптеген зерттеулерге сәйкес өндірістік және еңбек ресурстарын пайдаланудың ең төмен тиімділігі кәсіпорынның қызмет ету аясына, оның нарықтық стратегиясына сай өзгеріп отырады.

Кәсіпорынның қызмет ету тиімділігін арттыру және көптеген көрсеткіштерін жақсарту үшін күрделі және ағымды жөндеу жұмыстарының, сондай-ақ құрылыс көлемін ұлғайту қажет, ол үшін шаруашылық байланыстарды жетілдіруге көп көңіл бөлу керек. Негізделмеген өндірістік

шығындарды, кезең шығындарын қысқарту кәсіпорынның қызмет ету тиімділігін арттыру резервтерінің бірі болып табылады.

Кәсіпорын әрі қарай дамуы үшін маркетинг қызметін ұйымдастыру керек. Өйткені маркетинг қызметі тапсырыс берушілерді іздестірудегі маңызды құрал болып табылады және сәйкесінше құрылыс-жөндеу жұмыстарының көлемі мен рентабельділігінің өсуіне себепші болады [25, б.197].

Шағын және орта бизнес нысаны өзінің басты мақсаты қызмет ету тиімділігін арттыру деп ұйғарса, негізгі мақсатқа жетуге бағытталған локалды міндеттерді анықтау қажеттілігі туындайды. Факторлар арасындағы себеп-салдар байланысты айқындау үшін, алға қойған мақсатқа қол жеткізу құралдары мен шараларын айқындап, оған қол жеткізу үшін «қызмет ету тиімділігінің мақсаттарын арттыру ағашы» моделі қолданылады.

Екіншіден, қаржы қорының басқа да көздерін пайдалану. Кәсіпорынның тиімділігі қаржы-қаражаттарды және материалдарды қаншалықты тиімді ұйымдастырылғанына байланысты жоғарылайды. Кәсіпорынның келіп түсетін және сыртқа кететін ақша қаражаттары уақыт пен көлемі бойынша тепе-тең болуы тиіс және оның тиімділігі жоғары активтерінің үздіксіз қызметін қамтамасыз етуі басшылардық жоғары квалификациялық жұмысының нәтижесінде жүзеге асырылады. Ол үшін қажетті шаралар:

- меншікті және сырттан тартылған қарыз құралдардың пайдалану көздерінің оптималды деңгейінің қатынасын сақтау;
- кәсіпкерлік қызметтің түріне және саласына байланысты нақты бір нарықтың немесе экономиканың жағдайына байланысты, кәсіпорынның айналым және айналымдық емес активтерінің құрылымын оптималды құру;
- жабдықтаушылар мен тұтынушыларды зейін салып таңдау;
- баға, өткізу, инвестициялық, тағы сол сияқты саясаттардың шараларын нақты жоспарлау және оларды жүзеге асыру;
- нәтижелерді талдау және алдағы қызметін бағыттау;
- стратегиялық дамудың мақсаттарын нақты білу [26, б.73]

Осы айтылғандармен қоса, кәсіпкерлікті дамыту үшін инновациялық әдістерді пайдалануымыз қажет.

Негізінен инфрақұрылым латын тілінен шыққан, яғни «инфра» - төмен, «структура» - құрылым, орналасу деген мағынаны береді. Шет елдік тәжірибенің көпшілігінде инфрақұрылымды капитал мен байлықтың элементі ретінде қарастырады. Инфрақұрылымдық жүйе іс-әрекеттің тиімділігі ғылым мен техниканың жетістіктері әсіресе XX ғасырдың соңғы шегінде инфрақұрылым дамуы өте зор бұрын болмаған мүмкіндік берді. Қазір экономикада құрылымдық өзгерістердің ерекшелігі инфрақұрылымдық жүйеге салынатын инвестициялардың жылдан жылға өсуі. Мысалы соңғы 10 жылда бұл сфераға салынған қаржы Батыс Еуропа елдердегі инвестицияның 45-50%, Жапонияда 48% құрайды. Инфрақұрылым саласына салынатын күрделі қаржылардың басым көпшілігі мемлекеттік бюджеттегі қаражат есебінен қаржыландырылады. Сонымен қатар бизнес – инкубаторларды және технопарктерді ұйымдастыру [27, б.152].

Бизнес инкубатор тек АҚШ- та ғана емес, сондай- ақ Францияда, Германияда, Англияда, Жапонияда, Қытайда, т.б. елдерде кеңінен таралуда. Әр түрлі елдерде бизнес инкубатор – инновациялық орталық, кәсіпкерлік орталық, технология және бизнес орталығы деп әр түрлі аталады [28, б.53].

Бизнес инкубатордың негізгі ресурстарына мыналар жатады: бизнес инкубатор қызметкерлері, оның ішінде кеңес берумен қамтамасыз ететін қызметкерлер; құрал-жабдықтар; бір ай мерзімге жалға берілетін жайлар мен жиһаздар. Қажет болған жағдайда жалға беру шарты ұзартылады.

Бизнестің бұл түрінің негізгі өніміне тиімділігі жоғары, өзін-өзі қаржыландыратын кәсіпорындарды құру жатады. Әр түрлі тұтынушы кәсіпорындармен жұмыс істеген кезде бизнес инкубаторлар тұтынушы мен кәсіпорынның қажеттілігі даму деңгейіне қарай дифференциалды саясат жүргізуі қажет [30, б.183].

Барлық кәсіпорындарға бір көзқараспен қарауға болмайды, сондықтан бизнес инкубатор әр түрлі кәсіпорын түрлерін дамыту үшін өзінің құрамында әр түрлі бағдарламалар түрін дамытуы керек. Бизнес инкубаторларын құру алдында кез келген басқа бизнестегідей үлкен дайындық жұмыстары жүргізілуі керек. Бірінші кезекте келесі сұрақтарға жауап беру ұсынылады:

- инкубатор құру идеясы шындыққа қаншалықты жанасады;
- бизнес инкубатор қалай қаржыландырылады;
- бизнес инкубатордың президенті қандай кәсіпорындар мен кабинеттерге ие болуы қажет;
- бизнес инкубатор тарапынан қамтамасыз етілетін тауарлар мен қызметтерге деген қажеттілік бар ма?;
- бизнес инкубатордың әлеуетті клиенті кім бола алады және оның қажеттіліктері қандай?

Бизнес инкубаторлардың қызметін пайдаланатын тұтынушылардың екі типі пайда болады:

- макро деңгейде бұл – қоғам,
- микро деңгейде бұл – жекелеген тұтынушы кәсіпорындар.

Қоғам өзінің демеуші ұйымдарының торабы арқылы бизнес инкубатордың жұмыс істеу процесін қажетті қаржы ресурстармен қамтамасыз етеді. Және жаңа кәсіпорындардың құрылуына көмек көрсетеді. Қоғам тұтынушы ретінде сол арқылы экономикалық дамуға, бизнестің дамуына, жаңа технологияны жасау мен енгізуге, жаңа жұмыс орнын құруға, кәсіпкерлер тобын қалыптастыруға және кәсіпорын жылдам дамуына қол жеткізуді қалайды. Ал клиент кәсіпорындарда микро деңгейдегі тұтынушылар болып табылады. Клиент кәсіпорында бизнес инкубатор өзінің бизнесін құру мен дамытудағы бастама ретінде пайдаланылады. әрбір клиент кәсіпорынның бизнес инкубатордың барлық бағдарламаларын, соның ішінде қаржы, оқыту, білім беру және ақпараттық бағдарламаларын пайдалануларына жол ашық.

Бизнес инкубаторларды қаржыландыру шығындары және көздері:

- 1 демеушілердің инвестициялары мен қаржылық көмектері;
- 2 кәсіпорынды жалға алу төлемі;

3 көрсетілген бизнес қызметтер төлемдері;

4 кәсіпорынды құру мен басқарудағы көмекке төлем;

Бизнес инкубатор шығындары:

- күрделі шығындары (құрал-жабдықтар және орг. Техникаларды алу);
- тұтынушылардың ғимараттарды және құрал-жабдықтарды пайдалану кезіндегі амортизацияға бөлінген ақша-қаражаттар;
- бизнес инкубатор қызметкерлерінің еңбекақылары;
- жалпы және басқару шығындары, соның ішінде маркетингтік шығындары.

Қазақстан республикасындағы шағын кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі агенттік қызметінің негізгі бағыттары келесілер болып табылады:

1 Шағын кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі орталық және жергілікті атқару органдарының іс-әрекеттерін үйлестіру.

2 Алдымен материалдық өндіріс саласында кәсіпкерліктің даму бағдарламасын дайындау және іске асырылуға қатысу.

3 Шағын кәсіпкерлікке қаржылық және техникалық көмек көрсету мәселелері бойынша халықаралық қаржы институттармен өзара іс-әрекет жасау.

4 Экономиканың шағын секторына шет ел инвестициясын тарту үшін қолайлы жағдай туғызуға қолдау көрсету.

Жоғарыда көрсетілгендей бизнеске қаржылай қолдау көрсетуден басқа мемлекет тарапынан ғимарат және құрал-жабдық ұсыну түріндегі көмектер жүзеге асырылуы мүмкін. Шағын және орта бизнесті қаржылай қолдауды күшейтудің басқа да бағыттары бар. Оларға жататындар:

- венчурлық қорларды инвестициялауда зейнетақы қорларының қаражаттарын пайдалануға рұқсат беру;
- жеке инвесторлардың инвестициялық белсенділігін ынталандыру үшін салыққа деген талапты төмендету керек;
- салықтық кірістерді немесе облигациялық механизмдерді не жеке компаниялармен және мемлекеттік агенттіктермен басқарылатын венчурлық қорларды құруға пайдалану.

Мемлекет қызметінің үшінші бағыты бұл – кәсіпорындарды басқарудың тиімді жүйесін жасауда көмек көрсету.

Жоғарыда көрсетілгендей кәсіпорын қызметінің тоқталуының басты себептерінің біріне менеджменттің тиімсіздігі жатады. Көрсетілген кәсіпкерлікті қолдау түрімен қатар, мемлекет тарапынан мынадай қосымша қызметтер көрсетіледі:

- төмен немесе тегін бағадағы бухгалтерлік көмек;
- заң кеңестері;
- жаңа кәсіпорындар ашу бойынша кеңестер.



### 3.2 Шағын кәсіпорындар қызметінің экономикалық тиімділігін арттыру

Қазақстан экономикасын құрылымдық қайта құруды жеделдету, кәсіпорындар жұмыстарының тиімділігін арттыру мақсатында бірқатар заңдар мен заңнамалық актілер қабылданды. Ал, кәсіпорындарды реформалау олардың қызметінің қаржы-экономикалық нәтижелерін жақсартуға, еңбек өнімділігінің өсіміне, шығарылатын өнімнің бәсеке қабілеттілігі мен өндіріс тиімділігін арттыру бойынша кәсіпорындар қызметін ынталандыруға, кәсіпорындардағы басқаруды жақсартуға алып келуі керек болды. Көзделген мақсатқа толық жете алмасақ та, ел экономикасында, кәсіпорындар қызметінде оң өзгерістер болды. Әсіресе, әр түрлі меншік қатынастарының дамуы, бәсекелік ортаның күшеюі кәсіпорындар қызметіне жаңа талаптар қойды.

Шаруашылық жүргізу мен меншік нысандарының әртүрлілігі бір жағынан экономиканы толықтай және осы нысандарының әрқайсысын жетілдіруге күшті стимул ретінде қызмет етуі мүмкін. Бірақ, басқа жағынан, бір нысанның басқаларының есебінен күшеюі қаупін туғызады. Шаруашылық жүргізу мен меншік нысандарының көптүрлілігі күшті бәсекеге, жақсы бастамаға арналған орта құру, өндірісті дамытудың барлық мүмкіндіктерін бірегейлендіру және оның тиімділігін арттыру үшін қажет. Сонымен бірге, шаруашылық жүргізудің әр түрлі нысандарын ұтымды үйлестіру жақсы нәтижеге жетуге мүмкіндігін беретіндігі белгілі [32, б.76].

Қазіргі кездегі жаһандану жағдайында кез-келген мемлекеттің негізін бәсекеге қабілетті экономика мен табысты кәсіпкерлік құрайды. бұл мәселелерге Елбасының өзі ерекше назар аударып отыр. Соның нәтижесінде айтарлықтай жақсы жетістіктерге қол жеткіздік, атап айтқанда:

- соңғы 4-5 жылдың ішінде жалпы ішкі өсімнің өсімі жылына 9-10% құрады;
- еліміз халықаралық рейтингтік агенттіктердің инвестициялық рейтинг бойынша жоғары бағасын алды;
- барлық макроэкономикалық көрсеткіштер бойынша қолайлы динамика байқалады;
- кәсіпкерлік сектордың, әсіресе, шағын және орта кәсіпорындардың жоғары белсенділігі байқалады;
- әртүрлі даму институттары құрылып, табысты қызмет етуге және жоғары нәтижеге жетуге ынталық танытып отыр.

Қазақстанда шағын және орта бизнестің даму перспективасына және қызмет тиімділігіне оң әсер ету үшін келесі шараларды жүзеге асыру қажет:

1 нормативтік-құқықтық актілерді қабылдау кезінде кәсіпкерлер мен мемлекеттік органдардың өзара әрекеттестігінің заңнамамен белгіленген механизмін енгізу;

2 шағын орта бизнесті қолдаудың айқын және нақты жүйелерін жүзеге асыру;

3 мемлекеттік органдардың шағын және орта бизнес қызметіне рұқсат ету және қадағалау-бақылау функциялары арқылы әкімшілік қысым жасауын төмендету;

4 инновациялық жобаларды енгізу мен дамытуды ынталандыру үшін ұйымдастырушылық және заңнамалық деңгейлерде жағдай жасау;

5 шикізаттық экспортқа тәуелділікті төмендету, өңдеуші өндірістің үлесін арттыру үшін мемлекеттік инвестициялық саясатты жүзеге асыру механизмін әзірлеу.

Шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау мыналарды:

- шағын және орта бизнес субъектілерінің мемлекеттік қаржылық, статистикалық, материалдық-техникалық және ақпараттық ресурстарды, сондай-ақ ғылыми техникалық әзірлемелер мен технологияларды пайдалануы үшін жағдайлар жасауды;

- шағын және орта бизнесті дамытудың мемлекеттік, салалық және өңірлік бағдарламаларын әзрлеуді;

- шағын және орта бизнес субъектілерін мемлекеттік тіркеудің және таратудың оңайлатылған тәртібін белгілеуді;

- оңтайлы салық режимін белгілеуді;

- шағын және орта бизнеске кредит берудің бағдарламаларын қабылдауды;

- шағын және орта бизнесті қолдау мен дамыту үшін инвестицияларды, оның ішінде шет елдік инвестицияларды тарту мен пайдалану жүйесін жасауды;

- мемлекеттік мұқтаждықтар үшін тауарларды сатып алудың кепілдендірілген көлемін қамтамасыз етуді;

- жұмыс істеп тұрған оқу және зерттеу орталықтарын, консалтингтік ұйымдар мен шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың ақпараттық жүйелерін дамыту және жаңаларын құру жолымен кадрларды даярлауды, қайта даярлауды және олардың біліктілігін арттыру бойынша жүзеге асырылады.

Шағын және орта бизнес қызметінің тиімділігін арттыруда даму институттарының да маңыздылығы жоғары. Мемлекеттік даму институттары Қазақстан Республикасында жеке кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы мен экономикалық өсуін ынталандыру, сондай-ақ елдегі жалпы инновациялық және инвестициялық белсенділікті арттыру, оның ішінде жоғары технологиялық, ғылымды қажетсінетін өндірістерді, өндірістік инфрақұрылымды және өңдеуші өнеркәсіпті дамытуға жәрдемдесу, ел экономикасына ішкі және сыртқы инвестицияларды тартуға жәрдемдесу мақсатында құрылады [33].

Сонымен қатар кәсіпкерлік қызметті дамыту мақсатында елімізде индустриялық аймақтар құру көзделіп отыр. Индустриялық аймақтардың міндеттері:

1. өнеркәсіп саласындағы жеке кәсіпкерлікті жедел дамытуға жәрдемдесу;
2. жаңа өндірістер инфрақұрылымын құруға және дамытуға арналған шығындарды оңтайландыру;
3. өндіріс тиімділігін арттыру;

4. халықтың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз ету болып табылады.

Шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау мен дамыту келесі жолдармен жүзеге асырылады:

- қаржылық қолдау көрсету;
- шағын кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының желісін ұйымдастыру;
- бір жылдан астам пайдаланылмаған мемлекеттік меншік объектілерін шағын кәсіпкерлік субъектілеріне сенімгерлікпен басқаруға немесе жалға беру.

Қазіргі таңда әр түрлі ұйымдық-құқықтық нысандардағы кәсіпорындар қызметінің тиімділігіне еліміздегі шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметінің жалпы заңнамалық және құқықтық алғышарттарын құру, белсенді өнеркәсіптік саясат әзірлеу мен жүргізу, негізгі инновациялық, инвестициялық, құрылымдық-технологиялық бағдарламаларға қатысу, ел аймақтары мен территориялары бойынша өндіргіш күштерді ұтымды орналастыру, оларды экономикалық дамытуды теңдестіру, кәсіпкерлік пен бизнесті дамыту үшін қолайлы жағдай жасау да айтарлықтай әсер етеді.

Біздің ойымызша, мемлекеттік қолдау макро-микро деңгейлерде және аймақтар мен салалар бойынша жүзеге асырылуы тиіс.

Макро деңгейде жүзеге асырылуы тиіс шаралар:

- кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметін дамытуға, әріптестік байланыстарын нығайтуға көмектесу;
- экспортқа өнім шығаратын кәсіпорындарға жеңілдіктер беру, кеден баждарын төмендету және шикізаттық емес салаларға инвестиция тарту жолдарын қарастыру;
- әрбір кәсіпорын қызметінің заңнамалық және құқықтық негіздерін жетілдіру және мемлекет тарапынан қаржылық қолдау жүйесін құру.

Микро деңгейде жүзеге асырылуы тиіс шаралар:

- отандық кәсіпорындар үшін қолайлы инвестициялық климат қалыптастыру және инвестициялық тартылымдылығын арттыру;
- жаңадан құрылған және даму болшағы жоғары кәсіпорындар үшін мемлекет кепілдігімен кредиттер беру;
- алдыңғы қатарлы озық технологиялар мен жаңа техникаларды енгізу және халықаралық стандарттарға сай жоғары сапалы өнімдер өндіруге барлық мүмкіндіктер жасау;
- отандық кәсіпорындарға салықтық жеңілдіктер беру жүйесін жасау.

Салалар бойынша мемлекеттік қолдау шаралары:

- өңдеуші салада қызмет ететін кәсіпорындар үшін белгілі бір артықшылықтар мен басымдықтар беру;
- кәсіпорындардың ұйымдық-құқықтық нысандарының даму деңгейі бойынша салалық айырмашылықтарды азайту жолдарын қарастыру;
- салалық ерекшеліктерге сәйкес кәсіпорындарды дамыту және қызмет тиімділігін арттыру шарттарын әзірлеу;
- жоғары экономикалық өсімге жетудегі маңыздылығы бойынша салаларға инновациялық үрдістер мен жаңашылдықтарды сатылап енгізу жолдарын анықтау;

- экспортқа бағытталған және шикізаттық емес салалардағы халықаралық сертификаттарды иеленген кәсіпорындарға белгілі бір жеңілдіктер жасау.

Аймақтар бойынша мемлекеттік қолдау шаралары:

- кәсіпорындарға қаржылық, кеңес берушілік, консалтингтік, ақпараттық және басқа да қызметтер бойынша көмек көрсететін мемлекеттік аймақтық орталықтар құру;

- кәсіпорындардың аймақтар бойынша теңсіздігін азайту мақсатында әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі төмен аймақтарда қызмет ететін шаруашылық жүргізуші субъектілерге қолдау көрсету тетіктерін әзірлеу және жүзеге асыру;

- жаңадан құрылған кәсіпорындарды қолдау, өндіріске инновацияны енгізу, инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін жергілікті бюджеттен қаражаттар бөлу.

Сонымен, шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау бағыттары бойынша белгілі-бір іс-шараларды жүзеге асыру біздің еліміз үшін келесідей оң нәтижелерге жетуге айтарлықтай ықпал ете алатындығын да атап өту қажет:

- елімізге келетін инвестициялық ағынды арттыру және сыртқы экономикалық байланыстарымызды нығайтуға, шетелдік озық технологияларды енгізу мен тәжірибе алмасуға қол жеткізу;

- шикізаттық бағыттан шығу және өңдеуші саланы дамыту;

- кәсіпорындарды дамыту және тиімділігін арттыру арқылы халықтың табысын көбейтіп және әл-ауқатын арттырып қана қоймай, қосымша жұмыс орындарының ашылуы мен жұмыссыздықтың азаюына ықпал ету;

- салалар мен аймақтардың даму қарқынын жоғарылату және жаңа техникалар мен технологияларды, инновацияларды енгізуді дамыту;

- кәсіпорындардың бәсеке қабілеттілігін арттыру мен өндірілетін өнімдер сапасын жақсарту;

- еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуына жағдай жасау.

## **ҚОРЫТЫНДЫ**

Жасалған талдаулар негізінде шағын және орта бизнес субъектілерінің экономикалық әлеуеттері жөнінде қысқаша қорытындыласақ, талдау жасалған кәсіпорынның болашағы жоғары. Әрине, қайта құрудан кейінгі нарыққа жаңадан енген кәсіпорын болғандықтан алғашқы жылдары зиянмен жұмыс істегені белгілі. Бірақ соңғы жылы тұтынушылар талғамына сай жоғары сапалы тауар өндіру, өткізу көлемін ұлғайту және танымал тауарлық белгісінің арқасында жылды табыспен аяқтап, өзінің қордаланған қарыздық міндеттемелерін жабуға қол жеткізген. Дегенмен, алдағы уақытта өзінің өндіретін өнім сапасын жақсартып отырып, өткізу нарықтарын кеңейтуге және өнім ассортиментін және көлемін ұлғайтуға баса назар аударуы қажет.

Шағын және орта бизнес субъектілері қызметін талдау нәтижелері олардың жұмыс жасау барысында анықталған кемшіліктерін жоя отырып, олардың қызмет тиімділігін арттыру мәселесіне назар аудару керектігін көрсетеді. Әсіресе, жаңадан құрылған және жаңа өнім түрлерін шығаратын кәсіпорындарға ешқандай мемлекеттік қолдаудың болмауы, жоғары нәтижелерге жетуге мүмкіндік беретін кәсіпорындарды модификациялау мүмкіндіктерінің қарастырылмауы, олардың қызмет ету кезінде айтарлықтай ықпал ететін өзекті мәселелерді шешудің нақты жолдарының жеткілікті деңгейде жүзеге асырылмауы сияқты жағдайлар бұл бағытта нақты іс-шаралар қабылдауды талап етеді. Сондықтан меншік нысанына қарамастан ел экономикасында қызмет етіп отырған барлық шаруашылық жүргізуші субъектілердің жағдайын жан-жақты талдай отырып олардың қызмет ету кезінде кездесетін кедергілерді шешу жолдарын анықтап, қалыптасқан жағдайға сәйкес экономикалық тиімділікті арттыру тетіктеріне кеңінен тоқталу қажет.

Бизнес ортаны және рұқсат етілген жүйелерді оңтайландыру, оның құрамына лицензиялау, сертификаттау, аккредитация, тіркеу, келісім шарт, тексеру және тағы да басқа рұқсат етілген үрдістерді жақсарту жұмыстары жатады.

Еліміздегі шағын және орта бизнес субъектілерінің даму перспективалары мен тиімділігін арттыру мәселелері жөнінде айта келіп, біздің зерттеу жүргізген және шаруашылық қызметіне жан-жақты талдау жасалған қызметінің тиімділігін арттыру бойынша келесідей жағдайларды айтып өтуге болады.

- талдау мәліметтері көрсеткендей, «OTRAR PLUS» ЖШС шағын кәсіпорын ретіндегі артықшылығымен қатар бірқатар кешіліктері де бар. Бұл бағытта ең алдымен кәсіпорында өндірілетін өнім сапасын және ұқсас тауарлармен салыстырғанда айқын бәсеке қабілеттілігін қалыптастыру мен арттыру бойынша жұмыстар жасалуы тиіс. ол үшін өнім өндіру үшін пайдаланатын шикізаттардың жоғары сапасын ұтымды бағаға табу мүмкіншілігін қарастыру және өндіріске жаңа техникалар мен технологияларды енгізу жұмыстары жүргізілгені дұрыс;

- «OTRAR PLUS» ЖШС-ның қаржылық жағдайына жасалған талдаудан байқағанымыздай, қаржы ресурстарына деген қажеттілігі өте жоғары. бұл

мақсатта несие алғандығын да айтқан болатынбыз. Бірақ, қазіргі таңда несиенің пайыздық ставкасының жоғары болуы кәсіпорын қызметінің тиімділігіне кері әсер етеді. Сондықтан несие алу бұл ең ұтымды нұсқа емес. Кәсіпорынға алдағы уақытта даму институттарынан, әртүрлі халықаралық ұйымдардан бөлінетін қаражаттарды жеңіп алу үшін ашық байқауларға қатысу, ең болмағанда төмен пайызды несие алу жолдарын қарастыру қажет;

- кәсіпорынның қаржылық қиындықтары жоғары болған жағдайда жаңа техникалар мен технологиялар сатып алу және өндіріске енгізу қиын болады. Сондықтан, еліміздегі лизингтік қатынастардың даму жағдайына сараптама жасай отырып, құрал-жабдықтарды лизингке алу анағұрлым тиімді болады;

- нарықтағы қалыптасқан жағдайды зерттей отырып, өндірілетін өнім ассортименттерін кеңейту, жаңа өнім түрлерін шығару және өткізу нарықтарын ұлғайту керек.

- негізгі кемшіліктерінің бірі қызметкерлерінің біліктілігін арттыру мәселесіне көңіл бөлмеуі. Біздің ойымызша, персоналды басқару, мамандардың біліктілігін арттыру белгілі – бір дәрежеде кәсіпорын қызметінің тиімділігіне ықпал ете алады. Сол себепті, бұл бағытта қызметкерлердің біліктілігін арттыру жоспары жасалып, нақты іс-шаралар жүзеге асырылуы тиіс.

## **ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ**

- 1 Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан-2050» Стратегиясы – Қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы, 14 желтоқсан 2012 жыл // [www.akorda.kz](http://www.akorda.kz)
- 2 «Жаңа онжылдық - Қазақстанның жаңа экономикалық өрлеуі, жаңа мүмкіндіктері» Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы // [https://www.inform.kz/kz/zhana-onzhyldyk-zhana-ekonomikalyyk-orleu-kazakstannyn-zhana-mumkindikteri-kr-prezidenti-n-nazarbaevty-n-kazakstan-halkyna-zholdauy\\_a2233156](https://www.inform.kz/kz/zhana-onzhyldyk-zhana-ekonomikalyyk-orleu-kazakstannyn-zhana-mumkindikteri-kr-prezidenti-n-nazarbaevty-n-kazakstan-halkyna-zholdauy_a2233156)
- 3 Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңы, - 2006 жыл, 31-қаңтар // <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z060000124>
- 4 Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің ресми мәтіні (Жалпы және Ерекше бөлімдер), 2000 жылғы 1-сәуірге дейінгі өзгертулер мен толықтырулар енгізілген нұсқасында // <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K940001000>
- 5 Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктер туралы. Қазақстан Республикасының Заңы, 1998 ж., 30 сәуір (2019.21.01. берілген өзгерістер мен толықтырулармен) [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=51009179#pos=1;-309](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=51009179#pos=1;-309)
- 6 Муравьев А. И., Игнатъев А.М. Малый и средний бизнес : экономика, организация, финансы . – СПб.: «Бизнес-пресса», 2015. - 345 с.
- 7 Николас К. Сирополис Управление малым средним бизнесом. М.: ЮНИТИ, 2016.- 477 с.
- 8 Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности. СПб: Питер: ДИС, 2017. - 389 с.
- 9 Кошанов А.К., Жатқанбаев Е. Б., Болатханова З. А. Формирование государственного предпринимательства в Республике Казахстан в условиях смешанной экономики. – Алматы: Қазақ университеті, – 2013. -356 с.
- 10 Экономика предприятия под редакцией В. П. Грузинова М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 2011. – 471 с..
- 11 Блинов А. О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. М: КНОРУС, 2010. – 336 с.
- 12 Окаев К.О. и др. Предпринимательство в Республике Казахстан: Учебное пособие. / Алматы: Экономика, 2012. – 238 с.
- 13 Раханов М. Фундамент экономики нового тысячелетия // Казахстанская правда.- 2017- 21 апреля.
- 14 Власова В.М.. Основы предпринимательской деятельности: Финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, - 2014. -562 с.
- 15 Мамыров Н.К., Смагулова Н.Т. и др. Основы предпринимательства.- Алматы: Экономика, 2000.- 275 с.
- 16 Малое предпринимательство: теория, мировой опыт и Казахстан. Под редакцией Е. Б. Жатқанбаева. – Алматы : Қазақ университеті, 2016. -448 с.
- 17 «Қазақстанның 2020 жылға дейінгі даму стратегиясы» бағдарламасы // <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/U100000922>
- 18 «Бизнестің жол картасы – 2020» Бағдарламасы // <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1500000168>

- 19 «Қазақстанның және оның аймақтарының шағын және орта кәсіпкерліктің даму жағдайы туралы есеп». 3-шығарылым. - Алматы, 2019. – 786 с.
- 20 Мухамеджанов Б. Динамика развития предпринимательства в Республике Казахстан. - АльПари, 2010. - №1. – С.92-98
- 21 Баймолдаева М.Т. Шағын және орта бизнесті ұйымдастыру және қаржыландыру // АльПари, 2013. - №3-4. - С.18-24
- 22 «OTRAR PLUS» ЖШС-нің құрылтайшылық құжаттары
- 23 «OTRAR PLUS» ЖШС-ның 2014-2018 жж. қаржылық есеп берулері
- 24 Дүйсембаев К. Ш. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау.- Алматы: Экономика,- 2015. – 330 б.
- 25 Абдигалиева М.Е., Мухамадиева Д.Р. Роль малых предприятий в экономике Казахстана и статистическое исследование их деятельности // Жас ғалымдар, магистранттар мен студенттердің халықаралық ғылыми-практикалық конференциясы, Алматы, том III, 2016. – 368 с.
- 26 Бейсебаева С.А. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеу // Халықаралық ғылыми-практикалық конференция Экономиканың жаңа даму бағыттары, том VI, Алматы, 2018. – 297 б.
- 27 Читанова С.О., Садуллаева А.П. Развитие инновационного предпринимательства в Казахстане: тенденции и перспективы // Вестник КазНУ, 2015. - №2/1 (108).- С.150-155
- 28 Войтовицкий Д.С. Зарубежный опыт предпринимательской деятельности // Финансы и кредит, 2015. - №11.- С.48-56
- 29 Перспективы развития бизнес инкубаторов в республике Казахстан // <https://articlekz.com/article/21322>
- 30 Токумбаев К.Т. Бизнестің жол картасы – 2020 // IBS бағдарламасы бойынша «Экономиканың инновациялық- технологиялық платформаға көшу стратегиясы» атты ғылыми-практикалық конференциясы, том V, Алматы, 2017. – 235 с.
- 31 Аманбаев Д.М. Принципы финансовой организации малых и средних предприятий и инфраструктура их финансово-кредитной поддержки // Вестник ААЭС, 2014. – С.102- 107
- 32 Рамазанов Ж. Қазақстанда кәсіпкерліктің даму жағдайы мен келешегі // Малый и средний бизнес Казахстана, 2010. - №7. – С.76-81
- 33 Қалабаева А. Предпринимательство как фактор экономического развития. Государственная поддержка МСБ способствует модернизации и уходу от сырьевой зависимости // Казахстанская правда, 24.07.2017.



**Шағын және орта бизнес субъектілерінің даму және тиімді қызмет ету проблемалары**

№	Шағын кәсіпорындардың даму жолындағы қиындықтар мен кедергілер	Қиындықтар мен кедергілерді жою тәсілдері
1	2	3
1	Қаржылық: негізгі капиталдың (қызметтік және өндірістік үй-жайлар, машиналар мен құрал-жабдықтар, жер және т.б.) қажетті шамада болмауы, айналым құралдарының жеткіліксіздігі немесе жоқтығы.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Инвентаризациялау нәтижесінде анықталған пайдаланылмай тұрған жекешелендірілген үй-жайларды, аяқталмаған құрылыс объектілерін, жер учаскелерін тендерлік негізде шағын кәсіпкерлік субъектілеріне сату.</li> <li>- Қазақстанда лизингті дамыту үшін институционалдық негіздерін әзірлеу, Қазақстанда лизингті дамытудың ұлттық Бағдарламасын жасау және оны жүзеге асыру;</li> <li>- Кәсіпкерлердің жобаларын қаржыландыру үшін халықаралық қоғамдық және қайырымдылық ұйымдардың гранттарын, қаржылық, экономикалық, жеке қорлардың заемдарын тарту;</li> <li>- Шағын және орта бизнес субъектілерін несиелеуде екінші деңгейлі банктерді ынталандыру бойынша шаралар әзірлеу;</li> <li>- Шағын орта бизнесті дамыту қорынан басым бағыттар бойынша мақсатты несиелеу.</li> </ul>
2	Институционалдық: дамымаған нарықтық инфрақұрылым, кәсіпкерлік институтының жоқтығы немесе жеткілікті деңгейде дамымауы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Қазақстанда кәсіпкерлік институтын енгізу және кәсіпкерлер кодексін әзірлеу;</li> <li>- Заңгерлік, кеңес берушілік, аудиторлық фирмалар торабын кеңейту үшін жағдай жасау;</li> <li>- Бинеске арналған несиелер мен қарыздар беруге мамандандырылған коммерциялық банктерді дамытуды қолдау;</li> <li>- Сауда үйлері мен биржалар жүйелерін дамыту және қолдау;</li> <li>- Бизнес-орталықтар, бизнес-инкубаторлар, ақпараттық-талдау орталықтары, ғылыми-зерттеу және кеңес беру орталықтары торабын ұйымдастыру және қолдау.</li> </ul>
3	Білім берушілік: нарық жағдайында бинесті ұйымдастыру мен басқару тәжірибелері мен дағдыларының, жүйелі білімдердің жеткіліксіздігі.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Бизнес негіздерін оқытудың жаңа бағдарламаларын әзірлеу және енгізу, мамандарды қайта даярлау бағдарламаларын жетілдіру;</li> <li>- Алынған білімдерді тарату бойынша міндеттемелер мен келісім-шарттық жүйенің техникалық көмектерін пайдалану тиімділігін арттыру;</li> <li>- Инновациялық кластерлер, бизнесті ұйымдастыру мен басқару тәжірибелері мен білімдерін инкубациялау орталықтарын дамыту.</li> </ul>

А – қосымшасының жалғасы

1	2	3
4	Мемлекеттік: бюрократизм, жемқорлық, күштеп алушылық т.б.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Мемлекеттік қызмет реформаларын әрі қарай тереңдету;</li> <li>- Кәсіпкерлік субъектілеріне арналған бухгалтерлік есеп, лицензиялау, сақтандыру мен тіркеудің оңайлатылған жүйесін енгізу;</li> <li>- Шағын және орта бизнес сферасында әрекет ететін барлық мемлекеттік органдар жұмыстарының мөлдірлігіне қол жеткізу;</li> <li>- Сәйкес мемлекеттік органдарда, банктер, сақтандыру, нотариалдық, заңгерлік фирмаларда кәсіпкерлік субъектілеріне қызмет көрсету жүйесін оңайлату;</li> <li>- Меншікті және бизнесті құру жөніндегі құрылым құру.</li> </ul>
5	Ақпараттық: қоғам мен кәсіпкерлердің экономикалық, құқықтық және салықтық мәдениет бойынша аз хабардар болуы, кәсіпкерлік проблемаларын көрсету деңгейінің әлсіздігі.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Кәсіпкерлікті дамытуды БАҚ және электрондық ақпарат құралдарында насихаттауды күшейту;</li> <li>- Кәсіпкерлік қызметке қатысты өзгерістер мен жаңалықтарды және мемлекеттік қолдау шараларын кәсіпкерлерге дер езінде жеткізіп отыру</li> </ul>